

# Assurances

---

Revue trimestrielle

Avril 1996 - N° 1

## *Le réseau Internet*

Internet pour les assurances

Lloyd's of London

Les droits et obligations de l'assuré

La gentrification et l'incendie criminel à Montréal

Derivatives in the P&C Industry

Les chroniques

L'index

## Maryse 26 ans

Pas d'enfants.  
Pas le temps.  
Travailleuse autonome.  
Toujours partie  
croquer un autre  
morceau de planète.  
Sur la route ou  
dans le métro, de  
temps en temps elle  
écrit ce qu'elle voit  
et ce qu'elle entend.  
Une solitaire qui  
n'est jamais seule.  
Pour elle, l'assurance  
voyage est un outil de  
travail. Un simple  
appel et c'est parti.  
Elle s'est aussi  
blindée contre les  
imprévus avec  
son assurance vie  
universelle.

### Qu'ont-ils en commun ?

L'assurance  
d'un monde  
différent.

Qui que vous soyez.  
Quoi que vous fassiez.  
Nous sommes toujours là.  
À votre domicile.  
À votre caisse Desjardins.  
À votre travail.  
Au téléphone. Par courrier.  
Partout. Pour chacun de vous.



Assurance vie  
Desjardins-Laurentienne

## Roger 73 ans

Un pêcheur. Un  
voyageur. Entre un  
voyage de pêche au  
Saguenay et un autre  
en Écosse, Roger s'est  
organisé financièrement.  
Un jour à la fois.  
Autant de plaisir  
que possible.  
Auparavant travailleur  
acharné, aujourd'hui,  
Roger jouit de la vie.  
Fonds de pension de  
son employeur, fonds  
mutuels offrant un  
bon rendement et  
assurance voyage  
prise à sa caisse  
Desjardins. Il n'a  
jamais refusé un bon  
tuyau de son agent.  
La planification de sa  
sécurité financière est  
bien faite.

## Sébastien 17 ans

Une vie sans  
compromis.  
Il se moque d'en  
faire voir de toutes  
les couleurs.  
Solidaire de ses  
amis, il a comme  
eux la rage de vivre.  
Sébastien ne veut  
pas de la protection  
financière  
de ses parents,  
mais l'assurance  
dentaire du régime  
d'assurance collective  
dont bénéficie  
son père auprès de  
son employeur fait  
bien son affaire.  
Et son assurance  
accidents rassure  
ses parents.

## Sylvie 45 ans

Pas de conjoint pour  
le moment, mais bien  
entourée cependant.  
De temps en temps,  
elle prend congé  
de Jean-Philippe,  
son bébé de 19 ans,  
de ses bonnes amies  
et de son super  
boulot pour s'offrir une  
cure de thalassothérapie.  
Ça fait partie du sens  
qu'elle donne à sa vie.  
Elle prévoit déjà une  
retraite toute en  
douceur. Elle prend  
les moyens pour se  
l'offrir. Son fonds de  
pension à son travail  
et la rente personnelle  
que son agent lui a  
conseillée commencent  
à prendre une belle  
tournure.



Desjardins pour s'aider soi-même

# Assurances

---

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



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

**Fondateur de la Revue**  
Gérard Parizeau †

**Membres du Comité de la Revue**  
Christian N. Dumais, Murielle Laramée, Odette Lavoie, Didier Lluelles,  
Louise Ménard, Denis Moffet, Rémi Moreau et Christopher J. Robey.

**Directeur et secrétaire de la rédaction**  
Rémi Moreau  
**Responsable de l'administration**  
Murielle Laramée

**Administration**  
1140, boul. de Maisonneuve O.  
Montréal (Québec) H3A 3H1  
Téléphone : (514) 845-6231  
Télécopieur : (514) 845-0678

**Prix au Canada**  
L'abonnement 50 \$ — Le numéro 15 \$  
**Prix à l'étranger**  
L'abonnement 54 \$ — Le numéro 17 \$  
**Anciennes copies 5 \$**

**Les articles sont répertoriés dans :**  
*Index à la documentation juridique au Canada*  
*Index de périodiques canadiens*  
*Index to Canadian Legal Periodical Literature*  
*Index to Legal Periodicals & Books*  
*Annuaire de jurisprudence et de doctrine du Québec*  
*Insurance Journal Index*  
*Insurance Periodicals Index*  
*Repère*

**Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.**

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés — Canada 1996 —  
par Sodarcac inc. On ne peut reproduire, enregistrer ou diffuser aucune partie  
de cette publication sans avoir obtenu, au préalable, l'autorisation du directeur.

Dépôt légal  
ISSN 0004-6027  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

**Envoi poste publication Enregistrement n° 1638 Port payé à Montréal**

# Assurances

64<sup>e</sup> année

avril 1996

N°1

---

## INTERNET POUR LES ASSURANCES

par Michel Beaulne ..... 1

## LLOYD'S OF LONDON

by Christopher J. Robey ..... 31

## LES DROITS ET OBLIGATIONS DE L'ASSURÉ

par Alain Letourneau ..... 61

## LA GENTRIFICATION ET L'INCENDIE CRIMINEL DANS TROIS QUARTIERS DE MONTRÉAL

par Fanny Therrien, Luc Vallée et Stéphane Dupuis ..... 83

## DERIVATIVES IN THE P&C INDUSTRY

by Ken Hague ..... 141

## LES CHRONIQUES

CHRONIQUE ACTUARIELLE, par divers collaborateurs de MLH + A ... 157  
Conjoints de même sexe et avantages sociaux — Font-ils bon ménage ?

FAITS D'ACTUALITÉ, par R. M. .... 165

La plus importante compagnie d'assurance-vie au Canada. Le plus grand assureur de personnes au Québec. Travelers accentue son secteur d'assurance de dommages. Des dommages intérêts record au Canada dans une poursuite en libelle. Gestion des risques : nouvelles approches scientifiques. Le Règlement instituant le Fonds des assurances des architectes est valide. Résultats de l'industrie de l'assurance canadienne I.A.R.D. - le troisième trimestre de 1995. Les catastrophes naturelles ont battu tous les records en 1995. Hétacombe à Kinshawa, au Zaïre. Blizzard 1996 : une tempête de neige record sur la Côte Est américaine. Taxe sur les primes et taxe sur les services d'incendie. Feux des forêts canadiennes en 1995 : le bilan. Les assureurs canadiens en sont à leurs premiers pas sur Internet. Coter la prévention incendie. La Banque Nationale et La Métropolitaine créent une entreprise de bancassurance. La bancassurance : comment les assureurs et les

banquiers peuvent réussir ensemble ? Les assurances de dommages au Canada (1995). Faits sur les assurances de personnes au Canada (1995). Tremblement de terre en Chine. Colloques récents.

REINSURANCE DIALOGUE, by Christopher J. Robey ..... 175  
Earthquake capacity.

ÉTUDES TECHNIQUES, par Rémi Moreau ..... 183  
Le syndrome de la fatigue chronique dans l'entreprise.

INDEX DES SUJETS ET DES AUTEURS DE LA REVUE ASSURANCES  
par Rémi Moreau ..... 189

# Internet pour les assurances

par

Michel Beaulne\*

*In the wake of the transformation that characterizes the insurance industry, these days, Internet appears to be on the mind of everyone, as a manifestation of the changes happening, a threat to some, an opportunity to others.*

1

*There are many forms of business activities that can take place over the net : electronic mail, bulletin boards, information search, electronic store front and mall on the World Wide Web, file transfer and EDI, interactive access to remote computers. The author highlights the possible use of these activities by the various players in the insurance arena to reach their prospects and clients, to promote their products and services, as well as to develop new ones adapted to the growing Internet generation. A repertory is provided of the growing Canadian insurance-related players present on the web. Internet finds its place among emerging technologies to help the insurance community redefine itself in a new paradigm of continuous improvement and mass customization.*

*Will Internet disappear as it came, once the fad has passed? Or will it eliminate all other forms of networks presently used in the insurance world? The author compares the Internet phenomenon to the development of the Post through the ages. There emerges a sense that various forms of networks will survive and coexist, some more robust and secure, in the service of business partners, some more "open" and democratic, accessible to everyone, from the small business all the way to the consumer. Leading the way to democratize the electronic commerce is none other than Internet.*

---

\* Conseiller, IBM Canada Ltée.



## Le phénomène Internet

2

Qui n'a pas entendu parler d'Internet ? Qui n'a pas lu quelque part, au fil des mois, les chiffres fulgurants qui décrivent la croissance de ce réseau mondial d'échange électronique, disponible dans plus de 100 pays et reliant quelque 5 millions d'ordinateurs de toutes tailles ? Avec une croissance du nombre d'ordinateurs branchés au réseau de l'ordre de 70 % par année, le phénomène frise la frénésie pour qui ne comprend pas l'usage qu'on peut bien en faire.

Personne ne s'entend sur la population des usagers d'Internet, qui avoisine les 50 millions. Sur la base des nouvelles sensationnelles qui font rage, qu'est-ce qu'on pourrait bien faire dans le domaine des assurances avec 50 millions de mordus ou de pirates qui ne demandent qu'à briser la sécurité des grandes entreprises ou à donner libre cours à leurs idées étroites en matière de race, politique ou sexe ? Faut-il prendre au sérieux un phénomène qui, plus souvent qu'autrement, fait parler de lui par la police du cyberspace et autres restrictions pour s'en protéger ?

Les questions précédentes, bien que légitimes de la part de celui qui ignore tout d'Internet, ne font pas justice à ce phénomène qui, l'avenir nous le dira, transformera peut-être la vie sur notre Terre de fin de 20<sup>e</sup> siècle autant que l'invention de l'imprimerie par Gutenberg a pu le faire au 15<sup>e</sup> siècle. Pour celui qui ne comprend pas ce qu'est Internet, il y a désormais d'excellents ouvrages en librairie, de même que des séminaires et des cours, que le présent article n'a pas la prétention de remplacer.

Qui parle d'Internet fait inévitablement référence à des concepts technologiques quelque peu ésotériques pour le non-initié :

- 
- logiciels de courrier électronique, dont les noms rivalisent d'acronymes ;
  - logiciels de gestion de conférences, permettant de se rattacher à l'environnement USENET d'Internet ;
  - outils de recherche tels que Gopher, Archie, Yahoo, Lycos, WebCrawler et bien d'autres, qui permettent de se relier à diverses sources d'informations, tantôt ouvertes au grand public, tantôt restreintes aux abonnés ;
  - logiciels de navigation sur le World Wide Web, l'environnement multimédia du jour pour le comptoir électronique ;
  - protocoles pour le transfert de fichiers tels que FTP ; ou
  - protocoles TELNET ou autres pour l'accès interactif à un ordinateur à distance.

3

Derrière cet impressionnant arsenal d'outils, qui contribuent à la renommée d'Internet, il se cache une réalité dont Internet n'a pas l'exclusivité, des activités de réseau qui définissent les formes de communications et d'échange entre individus, entre entreprises :

- le courrier électronique proprement dit, où deux correspondants, identifiés chacun par une adresse électronique, échangent des messages ;
- la conférence électronique (aussi connue sous le nom de « forum » ou de « groupe de discussion »), où un grand nombre de participants discutent d'un sujet d'intérêt commun, en affichant leurs interventions au babillard de la conférence, chacun à son rythme, interventions qui seront désormais visibles aux autres participants ;
- la consultation, où un intéressé accède électroniquement à une banque de données qui l'intéresse pour y puiser l'information pertinente ;
- le comptoir électronique (on parle généralement de page d'accueil ou « home page »), où l'intéressé dialogue avec

une entreprise pour s'informer sur ses produits et services, pour communiquer, pour demander de l'assistance ou même pour traiter des affaires ;

- le transfert de données ou échange de données informatisées (EDI) proprement dit ;
- le lien interactif à un ordinateur à distance.

Après avoir défini un cadre de référence pour l'analyse du phénomène, le présent article explorera les expériences sur Internet en assurances à ce jour, ainsi que les orientations prévisibles.

4

### **Une ère de changements pour les services financiers**

Le domaine des services financiers vit présentement une transformation en profondeur à laquelle le phénomène d'Internet n'est pas étranger.

Qui n'est pas au courant du décloisonnement progressif des quatre piliers traditionnels de la finance : banque, fiducie, assurance et courtage. Nul n'ignore non plus le lent mais inéluctable processus de dé- et ré-règlementation gouvernementale des services financiers un peu partout dans le monde, et qui, pour le Canada, selon toute apparence, ouvrira aux banques le domaine des assurances, comme si elles n'avaient pas assez de s'être approprié déjà, ces dernières années, la majorité des fiducies et maisons de courtage. L'arrivée de nouveaux concurrents inquiète déjà. Plus inquiétant encore, l'arrivée des banques, avec leur mode de distribution propre, remet en question l'efficacité et la compétitivité des réseaux traditionnels de distribution d'assurances par intermédiaire. Les banques seront un concurrent de taille dans le direct, et par le fait même, devraient avoir une certaine propension à tirer parti d'un canal comme Internet pour la vente et le service à la clientèle.

Mais ce n'est pas tout. Une concentration des services financiers devrait voir le nombre de compagnies d'assurances, vie et santé autant qu'I.A.R.D., diminuer de façon significative dans les années qui viennent, sans qu'il soit possible de prendre

parti pour la diversification ou pour la spécialisation, l'une et l'autre étant des avenues empruntées par les joueurs qui restent dans la course. La mondialisation des marchés, pour sa part, offre à l'assureur une opportunité d'affaires à l'étranger, mais invite à domicile une concurrence nouvelle. Le Canada, qui a déjà une proportion imposante de son portefeuille d'assurances (vie et santé autant qu'I.A.R.D.) dans les mains d'entreprises « étrangères », risque fort d'être exposé plus que jamais aux approches que nos voisins du Sud ou d'outre-mer ont rodées dans la vente et les services en direct, y compris sur Internet, où les États-Unis et le Royaume-Uni, en particulier, ont une bonne longueur d'avance dans leur expérimentation.

5

Ces remous dans les services financiers ne sont pourtant pas l'essence de la transformation en cours : ils n'en sont que la conséquence. La nature de la transformation en cours est liée étroitement à l'évolution de la clientèle et de ses besoins.

Sur le plan économique, l'inflation et le taux de chômage sont à la source d'un appauvrissement progressif de la classe moyenne, d'une polarisation de la population entre riches et pauvres et, finalement, d'une socialisation progressive des soins de santé, quand ce n'est pas d'autres protections de l'individu (assurance-dépôt, assurance-automobile etc.). Les budgets se faisant plus serrés, le consommateur moyen est contraint de magasiner pour ses assurances comme il le fait pour le reste, amenuisant ainsi la loyauté que la génération précédente avait entretenue pour « son » agent et pour « son » assureur. Ces pressions forceront l'assureur à ne rien négliger de ce qui lui permettrait de baisser ses coûts de distribution et de service sans sacrifier la qualité. Les essais en cours actuellement sur Internet dans la vente et le service de produits financiers seront un succès et prendront de l'expansion dans la mesure où ils démontreront ce point.

Sur le plan démographique, la baisse du taux de natalité et l'accroissement de l'espérance de vie de la population se combinent au vieillissement des « baby boomers » qui approchent de la retraite pour réclamer une fourchette de

---

protections financières variées sinon inédites. La conception et la distribution dictées par le marché de produits financiers n'est pas un concept généralisé aujourd'hui chez les assureurs. Nous nous sentons toujours plus à l'aise à développer un produit que le canal traditionnel de distribution a ensuite la responsabilité de « pousser » au client. Les méthodes « douces » ou « pull » sont un défi sur le plan culturel comme sur le plan technique. Internet, avec sa culture bien ancrée de non-sollicitation, se cantonne dans la sphère des approches de vente « douce ».

6 Sur le plan socioculturel, l'immigration, l'encouragement de la diversité, en particulier par la promotion de la condition féminine, et la transformation de la cellule familiale traditionnelle sont autant de facteurs qui appellent une redéfinition des besoins en matière de planification financière. La démocratisation progressive des biens et services se généralise, allant de l'alimentation au loisir, de l'instruction à l'investissement, et supporte le nouveau paradigme du « consommariat », où l'assurance, comme tant d'autres produits, est choisie en fonction des besoins du moment et où le client est roi. L'assureur trouvera bien difficile de satisfaire tout le monde. Pour les assureurs qui en auront développé l'expertise, la segmentation de marché et le développement de produits adaptés à leurs clientèles cibles leur permettront de prendre une longueur d'avance sur leurs concurrents. La collectivité des Internaute est déjà en soi un segment de marché, avec ses caractéristiques connues, dont la possession d'un ordinateur et son usage courant. Bien plus, l'utilisation judicieuse d'Internet permet déjà à plusieurs entreprises dans divers secteurs économiques de reconnaître des marchés particuliers et de concevoir des programmes particuliers pour les rejoindre efficacement.

Sur le plan technologique, l'avènement encore récent de l'informatique est à l'origine d'une explosion socioculturelle et commerciale sans précédent qui remet en question les habitudes de vie, de travail et de communication. Dans ce nouveau contexte, le consommateur a le dernier mot non seulement sur les biens et services qu'il choisira, mais aussi sur le mode d'acquisition ou de consommation qui lui convient le mieux,

qu'il soit traditionnel, tel que l'agent d'assurance, ou non traditionnel, tel que la réponse téléphonique interactive ou Internet. La jeune génération, pour sa part, baigne largement dans l'informatique, que ce soit pour les jeux ou à l'école. Comme client, demain, cette génération risque fort, non seulement d'aimer, mais d'exiger la communication par Internet de ses fournisseurs de services financiers.

La transformation en cours n'a pas le même effet sur tous. Pour certains assureurs retranchés dans leurs paradigmes du passé, la transformation des marchés est une menace à plus ou moins long terme de se retrouver sans marché ou sans canal d'accès au marché. Pour d'autres assureurs prêts à remettre en question leur vieilles méthodes, la transformation est un moteur puissant de réingénierie et de redéfinition, mais non sans un engagement substantiel de fonds et d'efforts. Dans la même optique, une technologie de pointe sera reçue avec crainte ou boudée par certains alors que pour d'autres elle sera vue, selon l'expression du brigadier-général retraité de la Force de l'Air américaine, Robert F. McDermott, Chef de la direction et fondateur de USAA, comme une « arme stratégique ».

Nous sommes à un point tournant de l'histoire des services financiers. Chaque joueur qui survivra à la transformation aura remis en question ses stratégies d'affaires et les marchés dans lesquels il veut exceller. Il aura ensuite repensé ses processus d'affaires et son infrastructure technologique de façon à les aligner sur les stratégies d'affaires de demain.

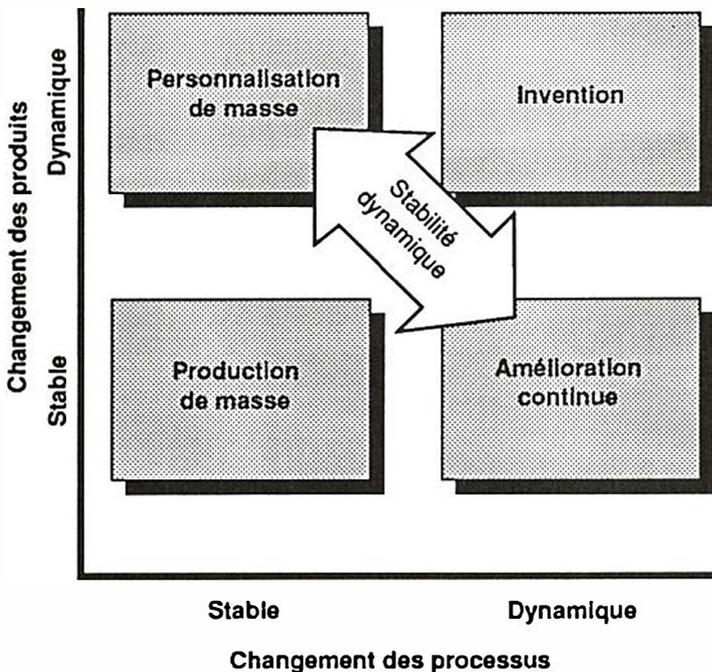
### **Un contexte pour le positionnement d'Internet**

Dans une étude récente (*Future Innovation Study*) faite par IBM en collaboration avec des partenaires académiques de l'Université de la Caroline du Nord (professeurs Boynton, Victor et Shank), il apparaît que, traditionnellement, les assurances ont été mises en marché selon un modèle de production de masse. Tout d'abord, un assureur a fait preuve d'innovation en créant un nouveau produit et le processus d'affaires approprié pour le lancer sur le marché. À mesure que l'industrie rattrape

l'innovateur, l'accent est mis sur la stabilisation du produit et du processus d'affaire, afin de minimiser les coûts sans sacrifier la qualité : la police d'assurance sort de l'usine comme une « commodité » ou marchandise.

**Des pressions de toutes parts forcent  
l'assureur à revoir ses stratégies  
à la lumière d'un nouveau paradigme.**

8



L'étude fait ressortir un axe d'accentuation nouveau. En réponse aux pressions du marché, nombre d'assureurs cherchent aujourd'hui à transformer leur « usine » selon un modèle de personnalisation de masse. L'idée, ici, est de mettre sur pied un processus d'affaires stable permettant de dynamiser les produits,

c'est-à-dire de les développer et de les assembler au gré du marché. En même temps, on met de l'avant l'amélioration continue (dynamique) de tous les processus qui supporteront les affaires, indépendamment de la stabilité du produit. Ce nouveau modèle, appelé « modèle stabilité dynamique », pourrait bien définir la base de la compétition du prochain siècle. Les organisations qui emprunteront ce modèle avec succès pourront répondre aux besoins de changements fréquents et imprévisibles, dictés par le marché, à la nature des produits livrés, cette capacité leur étant conférée grâce à des processus conçus pour la flexibilité et l'adaptabilité autant que pour l'efficacité.

9

L'étude a montré que certaines technologies de pointe joueront un rôle déterminant dans le succès d'un assureur, selon le modèle dans lequel il veut se positionner. Dans notre analyse du phénomène Internet, on peut dire que, jusqu'à présent, les assureurs qui ont expérimenté avec Internet l'ont fait dans un esprit d'amélioration continue, offrant à leurs clientèles de nouvelles façons de les rejoindre, principalement aux fins de ventes. Certains essais laissent déceler l'intérêt de leur auteur pour un « feed-back » du marché qui permettra éventuellement une meilleure connaissance des acheteurs potentiels et un ciblage de produit (personnalisation de masse ?).

### **Les assurances sur Internet - expériences**

Tel qu'il a été mentionné déjà, il y a plusieurs facettes à Internet, plusieurs usages que son utilisateur peut en faire. Les expériences varient d'un usage à l'autre.

#### **Courrier électronique**

Le courrier électronique est d'emblée la forme de communication électronique la plus connue et la plus répandue parmi les intervenants du monde des assurances. Par contre, ce n'est pas la forme de communication où Internet se démarque.

Le courrier électronique en assurances a commencé au sein des grandes entreprises qui se sont dotées d'un système interne de courrier, souvent sur l'ordinateur central, souvent aussi partie

---

intégrante d'un ensemble de fonctions de bureautique telles que bottin téléphonique, agenda etc. Avec le temps, les entreprises les plus avancées ont étendu ce courrier électronique à leurs bureaux éloignés et leurs succursales.

La deuxième vague de courrier électronique a coïncidé avec l'intérêt que certains assureurs ont vu à se relier par courrier électronique avec des partenaires d'affaires, surtout les courtiers. Quatre approches sont disponibles à l'assureur :

10

1. offrir au courtier de se connecter au système de courrier électronique du siège social de l'assureur, ce qui dans la plupart des cas est un défi technique et économique ;
2. utiliser, tant chez l'assureur que chez le courtier, la transaction de courrier électronique normalisée par ACORD aux États-Unis et par le C.E.P.A. au Canada, et, dans ce cas, échanger des messages normalisés en utilisant les services d'EDI d'IVANS (ICEnet au Canada) ;
3. laisser le courtier installer le système de courrier électronique de son choix et communiquer avec celui-ci par l'entremise d'un réseau à valeur ajoutée capable de faire la conversion des protocoles entre systèmes de courrier électronique ; ou enfin,
4. se connecter à un prestataire de service d'accès Internet et utiliser le logiciel de courrier électronique supporté par ce dernier pour toute communication avec le monde extérieur, pendant que les communications internes continuent d'être effectuées par l'entremise du logiciel de courrier interne de l'entreprise.

Les deuxième et troisième approches sont les plus répandues aujourd'hui pour le courrier électronique entre assureur et courtier, en Amérique du Nord. La quatrième approche connaît actuellement une popularité grandissante.

Ceux qui, pour l'ensemble de leurs transactions d'affaires EDI avec leurs courtiers, ont opté pour IVANS ou ICEnet ont

---

fait d'une pierre deux coups et ont privilégié ce même service (deuxième approche) pour le courrier électronique.

Pour les autres, on a vu une croissance des communications du personnel des compagnies avec des réseaux publics « fermés » tels que CompuServe, MailExchange d'Advantis ou autres. Ces réseaux, de façon générale, permettent de communiquer non seulement avec d'autres usagers du même réseau, mais aussi avec des usagers d'autres réseaux, y compris le réseau « ouvert » d'Internet. Plus récemment, on a vu l'apparition d'une multitude de prestataires de services d'accès à Internet, et, avec elle, une montée en flèche d'employés, tant chez l'assureur que chez le courtier, qui se sont reliés directement à Internet. Du coup, cette approche a permis à ces employés de recevoir du courrier électronique du grand public, du consommateur, et de lui en envoyer en retour. Nombre d'assureurs ayant une présence ailleurs sur Internet, comme nous le verrons plus loin, affichent une adresse « e-mail » pour inviter la communication de ce type. Plusieurs assureurs ont divers secteurs de l'entreprise habilités à communiquer électroniquement avec le public, tantôt à la vente, tantôt au service à la clientèle, tantôt aux relations externes. Plusieurs, d'ailleurs, ont commencé à utiliser des adresses électroniques multiples pour segmenter dès le départ leurs clientèles, soit par service, soit par produit, soit par géographie.

Vient un temps où un nombre important d'employés sont en contact avec le monde extérieur. Ces employés font face au problème d'avoir constamment à louvoyer entre le système de courrier interne de l'entreprise et celui du réseau externe. Quelques assureurs en sont arrivés à relier leur réseau interne à un réseau à valeur ajoutée externe, permettant ainsi à tous leurs usagers d'avoir accès aux réseaux externes. Une fois ce pas franchi, chaque employé, qu'il soit chez l'assureur, le courtier ou ailleurs, ne communique qu'à l'aide d'un seul système de courrier électronique, celui retenu par son entreprise pour recevoir ou pour transmettre. Cette étape est encore à venir pour la plupart des intervenants dans l'assurance.

12

Quelque part dans l'évolution du courrier électronique au sein de l'entreprise, va se poser la question de la sécurité et de la confidentialité des messages transmis. Un réseau « ouvert » tel qu'Internet a tout au plus la sécurité et la confidentialité du maillon le plus faible, celles de l'ordinateur le moins sécuritaire et le moins confidentiel par lequel le courrier doit passer dans son cheminement vers sa destination. Les technologies de sécurité et de cryptage existent et s'améliorent sans cesse. Leur usage sera nécessaire si l'on veut transmettre du courrier électronique confidentiel d'affaires à travers le réseau « ouvert » d'Internet. Ce sera le cas, bien sûr, pour les communications entre l'assureur et ses courtiers ou autres partenaires. Ce sera aussi le cas pour les affaires confidentielles éventuellement traitées avec le consommateur par courrier électronique.

Internet n'appartenant à personne en particulier, il est impossible à quiconque de se faire garantir des performances de transmissions pour un type ou un autre de messages. L'assureur, pourtant, aura des processus d'affaires où, pour des fins de compétitivité et de satisfaction de la clientèle, il doit pouvoir compter sur un niveau minimum de qualité et de temps de transmission. Pour des raisons de performances, il est probable que les réseaux « industriels » tels qu'IVANS ou ICENet continueront de dominer dans les affaires entre partenaires.

### **Conférence électronique**

La conférence électronique est aussi connue comme forum électronique, babillard électronique ou groupe de discussion et, en anglais, « news group » ou « bulletin board ». Imaginons un peu ce qui se passerait dans une salle de conférence où la conversation, sur un sujet pré-établi, va bon train jour et nuit, 7 jours par semaine, et que les participants sont libres d'entrer et de sortir quand bon leur semble. À son entrée dans la salle, le nouveau venu doit prendre connaissance de tout ce qui s'est dit depuis la dernière fois qu'il y participait. Puis il décide d'intervenir sur l'un des sujets discutés en posant une question, en fournissant une information ou en formulant une opinion. Enfin, le participant se retire. Tous les autres participants, qui

---

procèdent de la même manière, ont accès aux interventions de ce participant en temps et lieu, lorsqu'ils décident de se joindre à la conférence. C'est la conférence électronique, un peu comme le courrier électronique, à la différence qu'ici les notes ne sont pas adressées à un ou quelques individus mais à un babillard électronique central auquel les usagers se relie à leur gré.

La conférence électronique est connue dans le monde d'Internet sous le vocable USENET. Mais encore ici, Internet n'est pas le seul lieu où l'on retrouve cette fonctionnalité. La conférence électronique se retrouve de façon générale dans trois environnements.

**13**

### **1. Conférence électronique Interne**

Certaines entreprises offrent à leurs employés, à partir d'un ordinateur de l'entreprise, une ou des conférences pour que les employés puissent échanger sur des sujets spécifiques liés à leur travail : produits, outils de travail, avantages sociaux, etc.

### **2. Conférence électronique en réseau « fermé »**

Nombre de compagnies ont aujourd'hui recours à des réseaux « fermés » tels que Compuserve pour offrir à leurs clients une tribune de discussion sur un ou des produits donnés. Personne ne sera surpris d'apprendre que les firmes dans le secteur de l'informatique ont tracé le chemin de l'utilisation commerciale de la conférence électronique.

IVANlink est un bon exemple de réseau réservé aux assureurs et courtiers qui en sont membres. Ici, une compagnie peut établir ses babillards réservés à ses courtiers ou à ses experts en sinistres et les utiliser sous strict contrôle d'accès, pour échanger avec eux sur les sujets d'intérêt commun : caractéristiques de produits, arguments de différenciation et de vente, nouvelles, etc. Quelques babillards sont offerts par IVANlink à l'ensemble de sa clientèle pour encourager un échange « hors barrières » entre entreprises.

Cette méthode de conférence est bidirectionnelle. Bien sûr, elle peut permettre à l'assureur de mousser les communications avec ses partenaires. Mais certaines conférences pourraient sans doute être utilisées par le personnel de l'assureur ou du courtier pour échanger sur un sujet d'intérêt.

### 3. Conférence électronique USENET

14

L'environnement USENET d'Internet compte présentement quelque 12 000 conférences électroniques. Il y a des conférences sur à peu près tous les sujets imaginables. Certains sujets font l'objet de plusieurs conférences, dans lequel cas ce qui distingue l'une de l'autre est tantôt la langue de communication, tantôt la géographie prédominante des participants, tantôt encore le niveau ou le type de sujets abordés.

Il y a quelques conférences sur le sujet « insurance ». On y retrouve une discussion éclectique de sujets divers, depuis la nouvelle d'une fusion entre deux compagnies d'assurances jusqu'à la disponibilité de quelqu'un comme agent d'assurance dans une région donnée, en passant par des plaintes formulées par des consommateurs plus ou moins informés. Il est difficile de juger si des assureurs suivent ces conférences ou y participent. Les conférences d'Internet tombent sous la consigne générale d'interdiction de sollicitation commerciale, ce qui ne facilite pas la tâche d'un assureur qui voudrait apporter des éclaircissements ou des corrections à un sujet traité qui le concerne. Il y a tout de même des actuaires qui participent à ces conférences. La participation d'un assureur à une telle conférence aurait sans doute une valeur principalement d'écoute du marché. Pour une intervention active, un assureur aurait besoin d'une forte dose de contrôle de soi, de ton et de contenu des interventions, pour ne pas attirer l'irritation (« flaming ») des participants.

Voici quelques conférences USENET touchant les assurances :

- [alt.business.insurance](#)
- [clari.biz.industry.insurance](#)

- [clari.biz.industry.insurance.releases](http://clari.biz.industry.insurance.releases)
- [pdaxs.services.insurance](http://pdaxs.services.insurance)

### Recherche et consultation d'information

Il fut un temps où une recherche documentaire sur un sujet donné menait tout droit à la bibliothèque de l'université de son choix. Là, un actuaire ou un spécialiste en marketing pouvait espérer trouver, grâce aux index bibliographiques, les études et autres ouvrages scientifiques qui pourraient l'aider dans sa recherche. Or, ne l'oublions pas, ce sont les universitaires qui ont donné son premier essor à Internet, après des débuts dans le domaine militaire. Ce sont les universitaires qui ont doté Internet des divers outils d'échange électronique dont ils avaient besoin pour leur recherche.

15

Aujourd'hui, un chercheur peut, grâce à Internet, avoir accès aux banques d'information d'une infinité d'institutions. Les bibliothèques importantes du monde donnent accès à leur catalogue, et dans certains cas permettent même un accès interactif à des résumés de leur collection. Statistiques Canada est accessible par Internet. Divers services de documentation ont vu le jour dans le seul but de fournir à une clientèle en croissance des résumés d'articles et de publications sur un sujet donné. Certains de ces services peuvent être gratuits, certains sont accessibles sur présentation d'un code d'utilisateur autorisé, d'autres, enfin ne sont ouverts qu'à une clientèle donnée, par exemple les étudiants de l'institution.

Ici comme ailleurs sur Internet, les fonctions évoluent rapidement, offrant de plus en plus de possibilités et de convivialité dans la navigation et dans la recherche. Les environnements de recherche les plus connus sont Archie, qui est commode lorsque l'identité de l'information recherchée est connue, et Gopher, qui, par son service de catalogue, a popularisé la recherche par mots-clés et par sujets ou secteurs de connaissance. Depuis l'introduction du multimédia sur Internet, un nouvel environnement a vu le jour, le World Wide Web, qu'un nombre grandissant d'institutions de tous genres utilisent

---

dorénavant pour la présentation des informations au public. Avec le World Wide Web est née une panoplie de nouveaux services de recherche (Yahoo, Lycos, WebCrawler etc.) dans le but de recenser les sources disponibles d'information et d'en offrir l'accès aux utilisateurs.

L'utilisation d'Internet pour la recherche n'a de limites que dans l'imagination, l'initiative et l'intérêt de son utilisateur. Un actuaire, un professionnel du marketing, un spécialiste aux réclamations sont autant d'exemples de professionnels qui peuvent explorer l'information disponible sur Internet pour mieux documenter un dossier auquel il ou elle travaille.

16

### **Vitrine et comptoir électronique**

Le grand bouleversement du commerce électronique, et la cause primordiale de l'engouement pour Internet depuis un an ou deux, c'est l'avènement du protocole HTTP (Hyper-text transmission protocol), du mode de présentation de page d'accueil (« home page ») et finalement de l'environnement World Wide Web qui en définit l'usage.

### **Entrée des assureurs sur le World Wide Web**

En début d'année 1995, une recherche avec l'outil Yahoo en utilisant le mot-clé « insurance » permettait de trouver une vingtaine de références, déjà variées, de quelques compagnies d'assurances, agences et associations ayant affiché leur présence sur le World Wide Web, grâce à une page d'accueil. En juin de la même année, la même recherche montrait une cinquantaine de « sites ». En septembre, c'était devenu environ quatre-vingts. Un an plus tard, au moment d'écrire ces lignes, la même recherche trouvait au delà de 500 références. Ces 500 références cachent souvent elles-mêmes un deuxième niveau avec ses propres références. Il y a un an, il était possible de faire une description détaillée de la « place publique assurance ». Aujourd'hui, la « place publique » est devenue un « quartier commercial » foisonnant de vitrines, de produits et de services, qu'il devient difficile à décrire.

### **Qu'est-ce qu'une page d'accueil ?**

Afficher sa présence sur le World Wide Web (« web ») consiste à y avoir sa ou ses pages d'accueil. Grâce à sa page d'accueil, une entreprise est présente sur Internet un peu comme, grâce à un magasin, elle serait présente dans un centre commercial. La page d'accueil est la première image de l'entreprise que l'Internaute s'en fait en se promenant électroniquement sur le web, en « surfant », comme la vitrine est la première image que le passant se fait du magasin dans le centre commercial. Si l'Internaute s'intéresse à ce qu'il voit, il entre, c'est-à-dire qu'il navigue de la première page à d'autres pages comportant des détails précis, tout comme le passant qui s'intéresse à la vitrine entre en magasin et se dirige vers un rayon donné. Là, le curieux peut regarder, s'informer, acheter, payer, communiquer... Il en est de même de la page d'accueil : l'Internaute navigue de page en page jusqu'à ce qu'il soit dans le bon secteur (produit, service etc.) pour regarder, s'informer, commander, payer, communiquer...

17

### **La place publique des assurances sur le web ?**

Que trouve-t-on sur la « place publique canadienne électronique d'assurances » ? Voici un recensement des adresses canadiennes que l'on retrouve sur le World Wide Web en date du 20 janvier 1996 :

- **Compagnies d'assurances**
- Compagnie d'assurances Belair ([www.belair.ca](http://www.belair.ca)) - aussi inscrite au répertoire d'Insurance Canada
- Canada Life ([www.canadalife.com](http://www.canadalife.com))
- Great West Life ([www.gwl.ca](http://www.gwl.ca))
- Maritime Life ([www.isisnet.com/mlac/mlac.htm](http://www.isisnet.com/mlac/mlac.htm))
- 4 assureurs (Aetna-vie, Assurances générales des Caisses Desjardins, Continental Canada et The Co-operators) ont

---

leur page d'accueil au répertoire d'Insurance Canada et 3 autres y affichent leurs coordonnées

- **Associations**

- Canadian Board of Marine Underwriters a sa page d'accueil au répertoire d'Insurance Canada alors que The Association of Canadian Insurers (ACI) y affiche ses coordonnées

18

- **Conseillers**

- 3 firmes de conseillers (Electric Coffee House, Memme Consulting et Praskey Communications Inc.) ont leur page d'accueil au répertoire d'Insurance Canada, alors que 24 autres y affichent leurs coordonnées

- **Conseillers en réadaptation**

- Associative Rehabilitation Inc. a sa page d'accueil au répertoire d'Insurance Canada

- **Conseillers et courtiers en réassurance**

- 1 conseiller en réassurance affiche ses coordonnées au répertoire d'Insurance Canada

- **Estimateurs**

- 7 estimateurs ont affiché leurs coordonnées au répertoire d'Insurance Canada

- **Experts en sinistres**

- 17 experts en sinistres affichent leurs coordonnées au répertoire d'Insurance Canada

- **Fournisseurs**

- 13 fournisseurs affichent leurs coordonnées au répertoire d'Insurance Canada

- 
- **Insurance Canada ([www.insurance-canada.ca](http://www.insurance-canada.ca))**
  - Centre commercial ou « mail » électronique d'assurances créé en 1995
  
  - **Intermédiaires (agences et maisons de courtage)**
  - Anderson Insurance Agencies  
([www.nucleus.com/Anderson](http://www.nucleus.com/Anderson))
  - Brown Bros. Agencies ([www.brownbros.com/bbros](http://www.brownbros.com/bbros))
  - Cyberguard Insurance / Financial Services  
([lfn.com/lfnmall/cybergna/cybergu.htm](http://lfn.com/lfnmall/cybergna/cybergu.htm))
  - DPIC Companies ([www.dpic.com](http://www.dpic.com))
  - Gene Meyer Insurance  
([web.idirect.com/~gmeyer/index.html](http://web.idirect.com/~gmeyer/index.html)) - aussi inscrite au répertoire d'Insurance Canada ([webcom.net/~gmeyer/](http://webcom.net/~gmeyer/))
  - Innovative Life ([www.vaxxine.com/innovative](http://www.vaxxine.com/innovative))
  - Life Insurance Quotation Express  
([www.islandnet.com/~insuranc/](http://www.islandnet.com/~insuranc/))
  - London Drugs Insurance Services  
([www.london-drugs.com](http://www.london-drugs.com))
  - Ontario's Own Term Insurance Comparison  
([wchat.on.ca/term/term.htm](http://wchat.on.ca/term/term.htm))
  - TOS Insurance Services LTD. ([mindlink.net/Debbie-Smith/TOS.HTML](http://mindlink.net/Debbie-Smith/TOS.HTML))
  - Tuke Insurance Agency ([www.roccplex.com/tuke](http://www.roccplex.com/tuke))
  - Vectors Auto Insurance Estimator  
([www.io.org/~gif/autobeta.htm](http://www.io.org/~gif/autobeta.htm))
  - 2 intermédiaires (Frazer et MacDermott) ont leur page d'accueil au répertoire d'Insurance Canada alors que 104 autres de 9 des 10 provinces du Canada y affichent leurs coordonnées

---

- **Maisons d'éditions**

- Stone & Cox Limited / Canadian Insurance a sa page d'accueil au répertoire d'Insurance Canada et une autre y affiche ses coordonnées

- **Réassureurs**

- 2 réassureurs affichent leurs coordonnées au répertoire d'Insurance Canada

20

- **Services de contentieux**

- Murphy Colette Murphy Law Firm  
([www.dscribe.ca/murco](http://www.dscribe.ca/murco))
- 3 services de contentieux affichent leurs coordonnées au répertoire d'Insurance Canada

Comme on peut le voir, on peut constater un faible pourcentage des partenaires d'assurances au Canada. Néanmoins, une mosaïque, déjà, des diverses disciplines faisant équipe pour la vente et le service des assurances. Et un nombre qui est en croissance.

On aura remarqué dans la liste ci-dessus la référence fréquente à Insurance Canada. La place publique ne compte plus que des commerces individuels : elle nous offre dorénavant des mails. Insurance Canada, fondé au début de l'année 1995, est le mail électronique des partenaires de l'assurance au Canada, où, par le biais d'un répertoire indexé, le visiteur peut trouver le service qui lui convient et y naviguer immédiatement. Insurance Canada met également à la disposition des visiteurs les nouvelles électroniques de Canadian Insurance, le magazine canadien des assurances publié par Stone & Cox.

**Services offerts sur le web ?**

Les pages d'accueil n'offrent pas toutes les mêmes services ni le même niveau de service. De façon générale, les services offerts sur page d'accueil se subdivisent comme suit :

- coordonnées - allant du plus simple, avec le nom, adresse, numéro de téléphone, fax et adresse de courrier électronique (« e-mail ») de l'institution, au plus détaillé avec la liste des points de vente, c'est-à-dire des agences où le client peut appeler ou se présenter pour une aide personnalisée ;
- informations sur l'entreprise elle-même - historique, mission, marché, résultats financiers, présence dans la communauté, etc.
- informations sur les produits et services - une variété de présentations de produits et services, quelquefois accompagnées d'aide dans le choix du produit approprié ;
- invitation à soumettre une demande d'information, une demande de soumission ou une application - dans le cas le plus simple, le « commerçant » invite simplement le visiteur à donner ses coordonnées de base (adresse, téléphone, adresse de courrier électronique), alors que dans le cas d'une demande de soumission ou d'une application, la page d'accueil fournit généralement un formulaire où le prospect doit inscrire les données personnelles appropriées ;
- conseils - quelques compagnies d'assurances prennent un soin extrême à prodiguer des conseils au lecteur, tant sur l'achat d'assurances, sur la protection, la sécurité au foyer et au volant que sur la planification financière.

### **Transactions d'assurances sur le web ?**

On n'a pas encore vu de transactions d'assurances conclues de bout en bout sur Internet. Il est probable qu'il y en aura dans un avenir rapproché. Toutes les formes d'assurances ne se prêteront pas avec la même facilité à la transaction électronique, du fait des impacts différents sur chaque forme d'assurances de facteurs tels que l'évaluation du risque, la difficulté de détecter la fraude, la sécurité de l'information financière (numéro de carte de crédit), la confidentialité des données personnelles.

**Marché cible du web ?**

Qui est ciblé comme visiteur de page d'accueil ? On pense immédiatement au consommateur. On pense immédiatement aussi à la vente. Mais le public cible dépendra finalement de l'objectif que chaque entreprise poursuivra.

- **Marketing et ventes**

22

La page d'accueil, ici ciblée au consommateur internaute, est traitée comme une publicité « douce », où le passant ne voit que les vitrines qu'il veut bien voir, n'entre que s'il a un intérêt et ne négocie que s'il a envie d'acheter. Pour des raisons obscures, les assureurs ont orienté jusqu'ici leur expérimentation avec Internet sur la vente.

- **Service à la clientèle**

La page d'accueil, ici ciblée à un consommateur que l'entreprise a déjà comme client, est probablement soumise à un cryptage et à un code d'accès et sert de nouveau canal de service à la clientèle (demandes d'informations, commentaires, avis de changements, déclarations de sinistre, transactions de fonds de placements, soldes etc.). Quelques institutions financières canadiennes ont annoncé leur usage prochain d'Internet pour offrir à leur clientèle une gamme étendue de services allant jusqu'au transfert de fonds et au paiement de factures.

- **Collaboration**

La page d'accueil, ici ciblée aux autres partenaires du monde des assurances, permet à l'entreprise de se faire connaître de ses partenaires et de leur rendre la vie facile pour la trouver et communiquer avec elle.

**Le web, c'est pour qui ?**

Qui, des divers partenaires de l'assurance, devrait s'intéresser au World Wide Web ? Ceux qui ont tendance à voir le web comme une façon de rejoindre le consommateur ne se tromperont pas quand ils diront que le web est pour l'assureur direct et pour l'intermédiaire, qui, tous deux, ont un produit ou

un service à promouvoir et à vendre. Mais c'est un préjugé malheureux qui peut en priver plusieurs d'une assistance précieuse dans leur travail relié aux assurances. Nul n'est indifférent à l'information. L'information accessible sur Internet, nouvelles, caractéristiques de produits d'alliés ou de concurrents, statistiques etc., peut aider tout aussi bien à la planification, à l'actuariat, au développement de produits ou au marketing. Dans ces cas, l'employé de l'assureur ou du courtier n'est pas intéressé tant par la page d'accueil de son entreprise que par celles d'autres institutions qu'il ou elle va consulter.

23

### **Le web, l'amélioration continue et la personnalisation de masse**

L'usage du web, et principalement son usage à des fins commerciales, est le principal aspect du phénomène Internet. Son usage par un nombre croissant de partenaires de l'assurance s'explique pour une large part par les transformations profondes de la société dans laquelle les assurances évoluent. Internet est l'une des réponses des assureurs à la nécessité de s'adapter à un marché changeant. Et s'adapter elles devront, pour que l'usage d'Internet ne soit pas seulement une mode. L'usage d'Internet, que ce soit pour la vente, le service à la clientèle ou la collaboration entre partenaires, exige une réingénierie des processus d'affaires sclérosés hérités du passé.

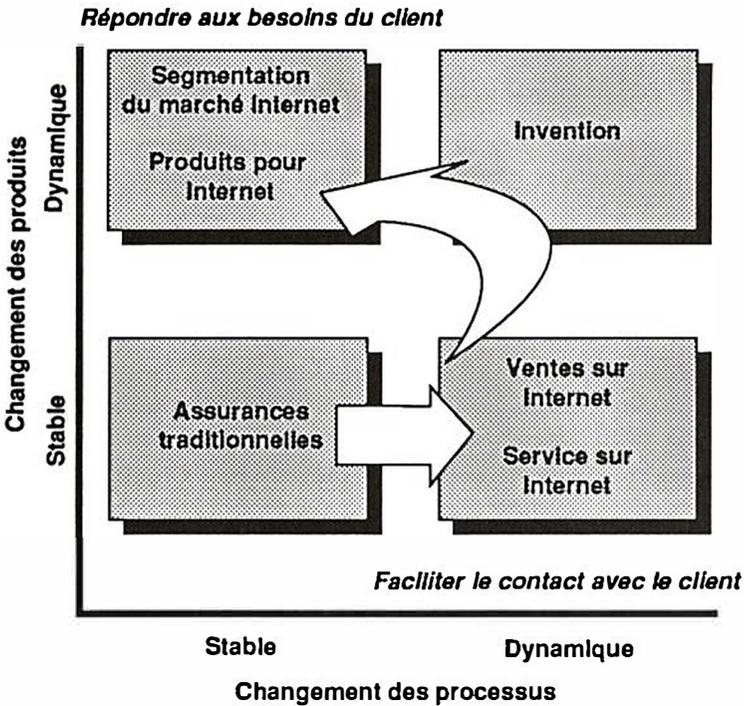
Dans le modèle stabilité dynamique, les efforts actuels qu'assureurs et intermédiaires font sur Internet pour rejoindre un nouveau marché ou pour mieux servir leur clientèle positionnent ceux-ci dans un modèle d'amélioration continue, où les processus d'hier devront être remis en question pour s'adapter à un marché qui dictera de plus en plus les façons de le rejoindre.

Jusqu'ici, peu d'expériences en assurances permettent de déceler des tendances vers la personnalisation de masse. Ce n'est qu'une question de temps. Toutes ces fiches remplies par des visiteurs de pages d'accueil ne resteront pas inaperçues. Elles s'accumulent dans les coffres informationnels des assureurs et des intermédiaires. Avec le temps, ceux qui auront pris les devants auront une « intelligence » de leurs marchés, seront en

mesure de les segmenter et perceront dans le marché avec des produits qui prendront leurs concurrents de court.

**Internet rendra d'abord l'assureur plus accessible à sa clientèle. Certains s'y tailleront par la suite des marchés nouveaux.**

24



### Transfert de fichiers

Le transfert de fichiers est le plus souvent identifié à l'échange de données informatisées (EDI), qui en est la forme spécifique et normalisée utilisée dans le commerce. Cette activité de commerce électronique est bien connue des assureurs

---

I.A.R.D. qui, membres d'IVANS ou d'ICEnet, ont établi le lien entre assureur et courtier pour la transmission régulière, par lots, de diverses transactions normalisées : nouvelles affaires, avenants, renouvellements...

Le transfert de fichiers par Internet est bien connu des jeunes et moins jeunes qui empruntent ce mécanisme pour se procurer du « shareware » (jeux, utilitaires et autres). Lorsqu'un assureur offre aux Internauts la possibilité de se procurer, par téléchargement, un outil de planification financière, c'est un exemple d'utilisation d'Internet pour le transfert de fichiers. Il y a au moins un assureur qui le fait aujourd'hui.

25

Pour l'assureur, le choix du véhicule pour l'EDI dépendra en grande partie de la nature de l'information transférée et de la nature des interlocuteurs. Entre un assureur et ses courtiers, il y a lieu de penser que la fiabilité, la sécurité, la confidentialité tout autant que la performance à grand volume feront que les partenaires en jeu opteront pour un réseau « industriel » tel qu'IVANS ou ICEnet pour le transfert des volumes de transactions quotidiennes qui sont avantageusement regroupées et acheminées par lots. Par contre, il ne fait pas de doute que certains transferts de fichiers prendront la route d'Internet, comme les transferts au consommateur qui n'a qu'Internet comme véhicule, ou encore les transferts de données non confidentielles entre partenaires d'affaires.

### **Accès interactif à un ordinateur à distance**

Le domaine des assurances, comme bien d'autres, dépend dans bien des cas, pour l'exécution de ses processus d'affaires, de la possibilité de relier l'utilisateur de façon interactive à un ordinateur à distance. L'exemple le plus classique est celui de l'assureur qui relie ses courtiers à son système de tarification et de souscription dans l'ordinateur central. Mais bien d'autres exemples viennent à l'esprit : certaines banques offrent à leurs clients corporatifs un lien interactif à leur système central de gestion de l'encaisse ; Equifax offre certains services en « temps réel »... La plupart des expériences faites jusqu'à présent dans ce

---

domaine l'ont été en rattachant point à point les deux bouts de la communication, soit par ligne dédiée qui est active aussi longtemps que l'ordinateur central supporte l'application, ou par ligne commutée (« dial-up ») qui n'est active que si l'utilisateur signale la communication avec l'ordinateur central et que celui-ci le reçoit.

26 Internet a accepté depuis longtemps le traitement interactif. Que l'on pense par exemple aux étudiants qui se relient, par Telnet, à des MUDs. Ces jeux de donjons et dragons multi-usagers permettent aux utilisateurs, partout dans le monde, de se relier interactivement à un jeu qui s'exécute sur un ordinateur, quelque part sur le réseau, et auquel ils participent tous : un jeu s'exécutant sur un ordinateur en Allemagne peut recevoir en même temps les instructions de joueurs d'Australie, des États-Unis, du Canada, et d'ailleurs. Que l'on pense encore aux universités qui permettent au public de se connecter à leur centre de documentation. Dans tous ces cas, les protocoles mis en oeuvre transforment l'ordinateur de l'utilisateur en un poste de travail éloigné de l'ordinateur central, soit en mode ASCII, soit en mode 3270.

La difficulté du point à point, rencontrée inévitablement par l'assureur qui en a fait ses premières armes, c'est la complexité de la gestion des connexions, qui est une courbe exponentielle. Chaque connexion, à chaque assureur, courtier, réassureur, expert en sinistres, laboratoire médical, etc., est une connexion différente, ayant des caractéristiques particulières et sujette à des problèmes uniques. Pour le courtier qui veut se relier à 10 assureurs, ce sont donc 10 défis de connectivité. Pour l'assureur qui veut se relier à 500 courtiers, ce sont 500 défis de connectivité. Mais pour 500 partenaires qui veulent tous se relier, ce sont peut-être 250 000 défis de connectivité!

La difficulté d'Internet, d'autre part, c'est la difficulté technique d'avoir un certain niveau de sécurité, surtout avec le protocole Telnet. Tout d'abord, le mode interactif ouvre la porte au monde extérieur et expose à la malveillance électronique. De plus, le transport des transactions est normalement dépourvu de

protections, ce qui expose au piratage et à l'espionnage le message qui transite de l'écran à l'ordinateur en passant par nombre de « sites » inconnus et non contrôlés.

L'assureur peut prévoir une évolution substantielle des technologies dans ce domaine, à mesure que se généralise le besoin de solutions réseau-centriques, c'est-à-dire des solutions encourageant, à travers un réseau, le travail en groupe sur un dossier unique. Les réseaux à valeur ajoutée, loin d'être déclassés par le réseau « ouvert » d'Internet, joueront un rôle prépondérant dans l'élaboration de solutions « industrielles » rattachées à Internet : robustes, sécuritaires et performants d'un côté, flexibles et accessibles de l'autre.

27

### **Quel réseau gagnera... quel réseau perdra ?**

Beaucoup de gens se posent cette question. Les assureurs I.A.R.D. en Amérique du Nord se sont dotés d'un robuste réseau, IVANS aux États-Unis, ICEnet au Canada, pour l'échange électronique de données d'affaires (nouvelles affaires, renouvellements, téléchargement, courrier électronique). Certains prétendent, dans la montée en popularité d'Internet, que ce réseau est voué à l'échec. Qu'en est-il ? Et que dire des réseaux internationaux de réassurance, tels que RINET ? Et que dire du réseau S.W.I.F.T., dont les banquiers se sont dotés pour leurs transactions monétaires internationales ?

Sans vouloir prétendre à la rigueur scientifique en matière d'histoire, une analogie au domaine de la poste peut aider à comprendre l'évolution du commerce électronique.

Les premières formes de courrier, dans l'histoire humaine, ont été des initiatives individuelles de personnes ou d'organisations puissantes de l'époque : un prince, un riche marchand, confie une missive, en mains propres, à un messenger qui a la responsabilité d'en faire livraison à son destinataire, lui-même un puissant du jour, et en mains propres aussi. Une telle initiative n'était pas accessible au commun des mortels, le messenger et l'infrastructure (relais, écuries etc.) constituant des investissements majeurs. Pour plusieurs, cette forme de

---

communication devint stratégique et bientôt donna naissance à la sécurité et à la cryptographie, la première protégeant l'infrastructure sur laquelle peut dépendre la défense d'un royaume ou d'un commerce, la seconde protégeant le contenu de la communication dans le cas de tombée en mains adverses.

28 Le commerce électronique en assurances a débuté un peu de la même façon, un assureur cherchant à se relier à ses partenaires d'affaires de façon robuste, sécuritaire, confidentielle. Plusieurs compagnies ont débuté avec un réseau privé reliant leurs bureaux éloignés à leur siège social, puis ce fut dans certains cas le tour des courtiers, ou des experts en sinistres. Les banques ont fait de même, offrant à leurs clients corporatifs des lignes dédiées pour la gestion de l'encaisse.

Petit à petit, au cours des siècles, le courrier a suivi un processus de démocratisation. Des princes se sont regroupés pour que le courrier puisse circuler de façon prévisible de frontière en frontière, osons dire de réseau en réseau. La Poste était née. Un peu de temps encore et le courrier est bien ancré dans la mentalité des gens et devenu accessible au commun des mortels. À qui appartient ce réseau de la Poste qu'une lettre empruntera pour passer de son auteur en France et aboutir à son destinataire dans un coin reculé de l'Indochine ou de la Russie ? Qui assure la fiabilité de la transmission de la lettre de bout en bout ? L'expéditeur sait-il vraiment le chemin que sa lettre empruntera pour parvenir à sa destination, et sait-il vraiment combien de temps elle mettra à faire le trajet ? L'expéditeur est-il assuré que quelqu'un ne s'emparera pas de son courrier à ses dépens (un escroc, un service policier, un État) ?

Le phénomène Internet est celui de la démocratisation du commerce électronique. Une fois sorti de ses origines militaires et universitaires, la montée en flèche d'Internet que nous observons aujourd'hui est son adoption progressive par monsieur et madame Tout-le-Monde. Internet n'appartient à personne en particulier, mais les milliers d'ordinateurs qui se passent les données, eux, appartiennent tous à quelqu'un, individu ou entreprise. L'Internaute n'a aucune garantie de qui que ce soit

---

que son message se rendra à destination dans un temps donné. En fait, l'Internaute ne peut pas prédire de façon certaine quel chemin d'ordinateur en ordinateur son message empruntera pour parvenir à destination, et il ne s'en préoccupe pas vraiment. Et en passant d'ordinateur en ordinateur, dont on ignore tout de la nature et de ses propriétaires, l'Internaute peut-il garantir qu'aucun ordinateur n'est piégé pour intercepter son message et s'en servir à des fins indésirables ?

Est-ce que la Poste a éliminé toute autre forme de courrier ? Que dire des nombreux services privés de messagerie ? Certaines compagnies ont maintenu des services de courrier assurant le transfert fiable de leur courrier interne d'un bureau à l'autre. La majorité des entreprises n'ont pas eu la bourse assez garnie pour investir dans une infrastructure de messagerie (personnel, camionnettes etc.) et ont donné naissance aux services commerciaux de messagerie. Ceux-ci offrent une panoplie de garanties à leurs clients, y compris le délai de livraison. Dans certains cas, même la Poste s'allie à ces services de messageries pour des livraisons spéciales.

29

Au cours des dernières années, nous avons assisté à la naissance et à la croissance de divers réseaux tels que Prodigy, America Online, CompuServe et bien d'autres. Ces réseaux sont venus s'ajouter à un Internet déjà là pour offrir divers services mieux encadrés à leurs clients, pour des frais à la mesure des services reçus (courrier électronique, commande par catalogue électronique, consultations boursières et bien d'autres).

La Poste survivra-t-elle ? Internet est-il appelé à disparaître ? La banque de chez nous est-elle à la veille de se départir de ses camionnettes de messagerie et est-on à la veille de ne plus voir circuler les camions blindés ? Poser la question, c'est déjà y répondre en partie.

Il y a place, dans le domaine du courrier, pour une transmission ordinaire entre individus et pour le transfert d'informations d'affaires, ce dernier devant satisfaire des exigences de performance, de fiabilité, de sécurité et de

confidentialité qui sont propres à chaque entreprise et qui peuvent varier d'un transfert à l'autre.

30

Les transferts de transactions d'assurances entre assureurs, réassureurs, producteurs, experts en sinistres, laboratoires et bien d'autres, transferts monétaires aussi, entre l'assureur et ses correspondants, ont toutes les chances du monde de continuer à se faire à travers des réseaux « fermés », c'est-à-dire à l'accès contrôlé et limité à leurs membres autorisés. Les IVANS, ICEnet, RINET et S.W.I.F.T. de notre fin de siècle, bien sûr, évolueront comme le marché l'exigera, mais il serait sage de composer avec l'hypothèse qu'ils seront encore là demain pour aider les divers intervenants et partenaires du monde des assurances dans l'exploitation de leurs affaires.

Internet aussi fait partie de la vision du futur. Lui aussi évoluera. Il a déjà évolué. Une manchette disait un jour « Internet est ~~dejà~~ commercialisé », l'article expliquant ensuite qu'Internet n'est pas mort, mais a subi une transformation irréversible avec l'arrivée du commerce sous toutes ses formes. Internet ne remplacera pas les réseaux « industriels ». Il s'y ajoutera plutôt, pour offrir à l'assureur et au producteur, principalement, mais à tous, plus ou moins, une voie d'accès au consommateur, pour le service comme pour la vente, pour l'informationnel comme pour le transactionnel, pour le consultatif comme pour le directif. Les technologies ne cesseront pas d'avancer, offrant avec le temps beaucoup plus de fiabilité et de sécurité à l'utilisateur d'Internet qui voudra s'en prévaloir.

Internet pour les assurances ? Un instrument nouveau dans une symphonie de fonctions en mouvement perpétuel, dans tous les tons et sur une multitude d'instruments.

# Lloyd's of London

by

Christopher J. Robey\*

*Courtier en réassurance, notre collaborateur Christopher J. Robey est bien placé pour décrire l'institution des Lloyds, ce grand marché mondial d'assurance et de réassurance, formé de syndicats et qui constitue une bourse d'assurance plutôt qu'une compagnie d'assurance. Après avoir décrit la structure et la composition des membres, notamment l'acceptation de membres corporatifs en 1994, il examine, chiffres à l'appui, les règles de sécurité entourant la solvabilité des membres et la constitution d'un fonds fiduciaire des primes. Puis, il analyse les résultats financiers des dernières années, dans la foulée des sinistres qui ont atteint un niveau inégalé dans l'histoire des Lloyds. Face aux déficits consécutifs depuis 1988, l'auteur décrit les mesures indispensables prises à court terme, en 1993, pour redresser ce grand marché et les perspectives à plus long terme, à partir de l'année 1996. Finalement, l'auteur commente brièvement les opérations canadiennes et américaines des Lloyds.*

31



## Structure

Lloyd's does not accept insurance and reinsurance. It is rather a place where individuals and corporations accept insurance and reinsurance.

The individuals, known as "individual members" or "Names", and the corporations, known as "corporate members", accept business by participating in syndicates which, through managing agencies, underwrite and administer the risks on their behalf. Corporate members deal directly with the managing

---

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

---

agencies, while individual members do so through members' agencies.

The liability of corporate members is limited to their capital, while that of individual members is unlimited. Members are only liable for their own losses. They are not liable for the losses of other members on their syndicate, nor for the losses of other syndicates.

### **Membership**

32

Lloyd's traditional base of members was wealthy British men, however the capacity demands beginning in the nineteen sixties caused concern that this base would provide insufficient capital for the future. As a result, Lloyd's widened the membership in stages until, at the end of the sixties, it was open to anyone with sufficient resources.

Following poor results at the end of the nineteen eighties, it became evident that some individual members, particularly the newer ones, were concentrated on fewer and higher risk syndicates, resulting in their suffering a disproportionate share of the losses Lloyd's made during that period. As a result, since 1994, individual members can choose to participate in new structures known as "Members' Agent Pooling Arrangements". Under these structures, a members' agent pools underwriting capacity and those individual members it represents who so choose share proportionately in a pre-arranged spread of syndicates.

The 1994 underwriting year was also the first in which corporate members participated. In that year, 95 corporate members provided 15% of the total capacity of Lloyd's. This increased to 140 in 1995, supplying 23% of the total capacity, and 165 in 1996 providing 44% of the total capacity. Several of the new corporate members are backed by insurance companies.

It is anticipated by many commentators that the membership will switch exclusively to corporate members, although this would be a gradual process taking at least a

generation. Those individual members still underwriting have clearly a strong commitment to Lloyd's and are therefore unlikely to withdraw until their personal circumstances require it. However, it is anticipated that there will be few new individual members.

### **Security**

Each year, Lloyd's tests each member for solvency to ensure that that member has sufficient funds at Lloyd's to support its underwriting. Any shortfall must be met immediately for the member to continue.

33

In addition, Lloyd's itself is subject to an annual solvency test conducted by the United Kingdom Department of Trade and Industry. In the most recent solvency test, as at December 31, 1994, Lloyd's covered the required solvency margin 3.9 times, compared to 3.0 times for 1993 and 2.2 times for 1992.

Cumulatively, at the end of 1994, Lloyd's had total assets of £27,665 million, against outstanding liabilities of £21,078 million, leaving net resources of £6,587 million. The ratio of net resources to net premium was 0.9:1. However, since the liability of members is several, not joint, not all these funds are available to meet all claims.

There are three levels of Lloyd's security.

First, all premium received is put into premium trust funds, with only claims, reinsurance premiums and underwriting expenses permitted to be taken out until the account for the year is closed, currently three years following the beginning of the underwriting year.

If this is insufficient to meet all claims on the syndicate in that underwriting year, the members must make up the difference, each for his or her share of the syndicate.

First call for any additional funds needed is on the deposit which each member must place with Lloyd's. There are three

---

levels of deposit, calculated as a percentage of the member's premium limit:

For individual members participating through a Members' Agent Pooling Arrangement: 25%.

For other individual members: 30%

For corporate members: 50%.

34 If this is insufficient, a cash call is made and the member must send the needed funds to the syndicate. The ability of a corporate member to do so is governed by its capitalization. Individual members must have demonstrated personal wealth of at least £250,000. The individual member's wealth over and above this minimum is also available to meet claims, since his or her liability is unlimited.

If claims cannot be collected from members, the Central Fund becomes responsible. It was established in 1927 and at the end of 1994 stood at £738 million.

Finally there are the Corporation's own assets, which were valued at £259 million at the end of 1994.

### Recent Results

Lloyd's lost money in 1988 for the first time since 1967, £510 million pre-tax on £3,714 million of net premium. However, it was primarily a marine market loss, greatly affected by the Piper Alpha and Exxon Valdez claims. The 1989 year produced a loss of more than £2,063 million on £3,966 million of premium, the largest loss ever up until then. With the 1990 result, Lloyd's adjusted the numbers to eliminate a certain amount of double counting which is inherent in the system. Nonetheless, the 1990 loss surpassed that of 1989, at £2,319 million on £5,280 million of premium. This result improved in 1991, but only to a loss of £2,048 million on £6,014 million of premium. 1992 saw a further improvement, to a £1,193 million loss on £6,331 million of net premium. The

total loss over the five years from 1988 to 1992 was £7,133 million.

Lloyd's closes its books for an underwriting year two years after the end of the year. Consequently, 1992 is the latest year for which results are available. Current indications are for a return to profit in 1993, 1994 and 1995. Lloyd's ability to produce a profit despite a single major catastrophe today is demonstrated by the expected profit in 1994, the year of the Northridge earthquake.

Only part of the £7,133 million loss from 1988 to 1992 came from current underwriting. Each year's results are a combination of the result of the underwriting year itself and the development of claims from prior underwriting years. In 1988, the underwriting year produced a profit of £68 million, but £578 million was applied to the strengthening of reserves. The amounts allocated to the strengthening of reserves from 1989 to 1992 were:

1989	£396 million	19% of the total loss.
1990	£1,130 million	39% of the total loss.
1991	£961 million	47% of the total loss.
1992	£836 million	70% of the total loss.

The bulk of reserve strengthening is for American asbestosis and pollution claims, and is similar to action being taken by American insurers and reinsurers. It will be many years before these claims are settled and the difficulty in establishing accurate reserves for them has meant that many syndicates have not closed the years in which these reserves must be set up in accordance with the normal three-year accounting process.

### Aftermath of the Losses

Triggered by the poor results, a number of lawsuits have been started by members against managing agencies, members' agencies and Lloyd's itself. Many are resisting meeting cash calls until the lawsuits are decided. Many have also sought injunctions

---

to prevent Lloyd's from using their deposits, although with little success.

36 Various sources of funds would be involved if some members were relieved of liability, principally the errors and omissions insurers of the members' agencies and managing agencies involved. These are usually other Lloyd's syndicates, so that this would have the effect of spreading the losses more widely within Lloyd's itself. Since part of the errors and omissions insurance is placed outside Lloyd's, the total liability to Lloyd's members would be reduced. The last resort is the Central Fund.

The major cases which have been heard to date have been won by the members, however there remain many questions to be resolved before they are able to collect.

### **Reconstruction and Renewal**

In May 1995, Lloyd's produced a document entitled "Lloyd's: reconstruction and renewal" which sets out its plans to settle outstanding litigation, relieve members of liability for open years of account and start what would be a "new Lloyd's" beginning with the 1996 underwriting year.

### **The "Old Market" — 1992 and Prior Underwriting Years**

The business plan for Lloyd's issued in April 1993 included plans for the creation of a reinsurance vehicle which would assume the liability for all outstanding losses from underwriting years prior to 1986. This vehicle, now known as Equitas, is in the process of being set up and it is now proposed that it take on all outstanding losses from underwriting years prior to 1993.

The main funding for Equitas will come from the normal reinsurance to close, which will be done into Equitas rather than into the earliest open syndicate year.

Two additional mechanisms are planned to enable members to pay what is in effect a reinsurance premium to Equitas:

---

A settlement fund of £800 million will be assembled, along with £2 billion in debt credits, and offered to members in return for their giving up their rights to litigate in respect of liabilities from 1992 and prior.

In anticipation of the abandonment of the three-year accounting process in favour of annual accounting, an early release of profit in the 1994 and 1995 years will be allowed in 1996 at the same time as the 1993 year is closed. Lloyd's estimates the profit to be distributed for the three years, after interim distributions already made, at £1 billion.

All but £100 million of the existing Central Fund will be transferred to Equitas as well, since the Central Fund has been used to guarantee some of the liabilities which Equitas will reinsure. At the end of 1994, the Central Fund had net assets of £738 million and was owed a further £586 million by members. By the end of 1995, it is estimated that the net assets will have fallen to £300 million and members' debts increased to £1.1 billion. Since the members' debts are also assets of the Fund, a total of about £1.3 billion will be transferred to Equitas, although it is recognized that some of the members' debts will not be recoverable.

Contributions will also be sought from other segments of the Lloyd's market, including members underwriting in the future, so that the total contribution to Equitas is estimated at £15.9 billion, while the discounted liabilities Equitas will assume are estimated at £15.6 billion.

The estimated net assets of Equitas, at £300 million, are sizable when compared with the net assets of many reinsurers, but are less than 2% of its liabilities, the bulk of which are at discounted value. This makes Equitas very thinly capitalized, given the nature of its liabilities and the doubtful value of some of its assets. Some changes may therefore be necessary for it to obtain regulatory approval in the United Kingdom.

However, time is on the side of Equitas, since the claims reinsured will be paid out slowly over many years. In addition,

---

the consolidation of these liabilities in one entity, rather than individual syndicates, will enable Equitas to realize substantial administrative economies and put it in a stronger position in negotiating settlement of the claims than individual syndicates would be. Finally, it can increase its investment return by matching its portfolio to its liabilities, whereas individual syndicates, which are in effect annual joint ventures, must invest in a much shorter time frame.

38 Since Equitas is a reinsurance vehicle, members remain liable for all claims which Equitas will take over and, in theory, would have to pay the claims if Equitas became unable to do so. In practice, the administrative problems in unscrambling Equitas in such circumstances makes any recovery from members highly unlikely. This is not all bad for claimants; although they would lose a possible source of recovery, the setting up of Equitas itself increases their chances of recovery, and by relieving members of future liabilities, Lloyd's greatly increases its chances of obtaining their agreement to the proposed procedures.

### **The "Transitional Market" — Underwriting Years 1993, 1994 and 1995**

With the change to annual accounting expected to be completed in 1996, underwriting years 1993, 1994 and 1995 will be closed in 1996 and outstanding losses reinsured into the 1996 underwriting year. Since these years will not contain any pre-1993 losses, which will have been reinsured into Equitas, none of them should be left open unless the syndicate is in run-off. These years therefore, in effect, become part of the "future market".

### **The "Future Market" — 1996 and Subsequent Underwriting Years**

To all intents and purposes, the Lloyd's which will emerge from the reconstruction process will be a new Lloyd's, with few ties to the pre-1996 market.

Contributions by the future market to the "old market" will be finite both in amount and duration, so that there will be no open-ended commitment of members.

A new Central Fund will be created, on the same basis as the existing Central Fund, but it will only be available to support liabilities beginning with the 1993 underwriting year. Its initial resources will be at least £300 million, consisting of £100 million from the existing Central Fund and the right of the Council of Lloyd's to call on members for the balance without a vote. This amount will be increased over time by annual levies. Although smaller than the Central Fund has been in recent years, its guarantee also applies to a smaller pool of liabilities.

39

In addition, corporate members will take on an increasing role in providing Lloyd's capacity, with a resultant change in the relationship between capacity providers and the managing agencies which use it. Already managing agencies are finding that corporate members require much more information and much broader consultation than that which they have had with individual members represented by members' agents.

### **The Immediate Future**

At the moment, the reconstruction is only a proposal. Final details will be available in the Spring of 1996 and it will not be known until then the extent to which members will accept the package and give up their litigation rights.

The triple profit release in 1996 is also subject to various approvals and, although it is based on the move to annual accounting, it does not itself signal this change, which will take longer to accomplish. The closing of 1994 and 1995 will therefore be subject to some conditions, but it is expected that the move to annual accounting will be completed before the end of 1996.

---

### **The Position in Canada**

40

Lloyd's is licensed in Canada for property, accident and sickness, aircraft, automobile, boiler and machinery, credit, fidelity, hail, legal expense and liability — essentially all non-life classes except marine. It is licensed as a branch of a foreign company, not as a group of individuals. This means that liability for Canadian losses is joint not several. The conditions applicable to Lloyd's in the old Canadian and British Insurance Companies Act were not fully carried over to the Insurance Companies Act which replaced it in 1992. This omission was apparently inadvertent and the Office of the Superintendent of Financial Institutions is continuing on the assumption that the new act has not changed the basis of Lloyd's Canadian license.

On this basis, if an individual syndicate cannot pay a Canadian claim, other than a marine claim, it is paid out of the Canadian assets, which are the first recourse of Canadian insureds and reinsureds, not the Central Fund. As far as the Canadian assets are concerned, there is no split between the "old market" and the "future market".

All Canadian dollar premiums are put in a Canadian dollar trust fund and are subject to the same restrictions as the Canadian assets of any other branch of a foreign company. The trust fund held \$877 million at the end of 1994. Lloyd's must also meet the same solvency provisions as other branches of foreign companies.

1994 net premiums in Canada were \$447.6 million. The combined ratio was 79.9% and net income was \$132.7 million. Net assets were \$245.0 million and the net risk ratio 1.83:1. All eight T.R.A.C. tests were passed.

### **The Position in the U.S.A.**

In the United States, Lloyd's must keep a trust fund for the benefit of its clients equal to its liabilities, including IBNR, plus \$100 million; this \$100 million must represent joint, not several, liability. The trust fund was set up in New York State in 1939

---

and falls under New York jurisdiction. All U.S. dollar premiums for all syndicates are put in this trust fund and all U.S. dollar claims are paid out of it. The trustee is Citibank NA.

In May 1995, the New York Department of Insurance reported on its first ever audit of the trust fund, as at December 31, 1993, and found it deficient in a number of areas, particularly in that it was funded net of reinsurance, whereas the regulations under which it operated require funding gross of reinsurance. The report suggested that the trust funds were underfunded by \$7.75 billion on a net basis and \$18 billion on a gross basis. Lloyd's contested these findings, stating that they were the result, in large part, of the inclusion in the liabilities of both U.S. based risks and those written in U.S. dollars but located outside the U.S., and thus not subject to New York State requirements.

41

Following negotiations between Lloyd's and the New York Department the two parties signed a new agreement concurrent with the release of the audit report. Under this agreement, Lloyd's has undertaken to:

Transfer an additional \$500 million into the Central Fund U.S.A., which supports the security available to Lloyd's U.S. clients. As at December 31, 1994, this fund stood at \$143.3 million.

Create two new trust funds in New York, effective August 1, 1995, one for surplus lines and the other for reinsurance, which will fund new liabilities on risks based in the United States gross of reinsurance.

The amount in Lloyd's American Trust Funds at the end of 1994 was \$10,899 million, up from \$9,594 million at the end of 1993.

The Lloyd's American Trust Funds provide the principal security for U.S. ceding companies. Although the bulk of the money in the funds represents several rather than joint liability, it is nonetheless reserved for U.S. dollar claims and cannot be used to meet claims in other currencies until all U.S. dollar claims

have been settled. The Central Fund provides additional protection.

### **Conclusion**

In considering the risk in dealing with Lloyd's, there are two separate periods to consider — underwriting years prior to 1993 and the “future market” beginning with underwriting years from 1993 on.

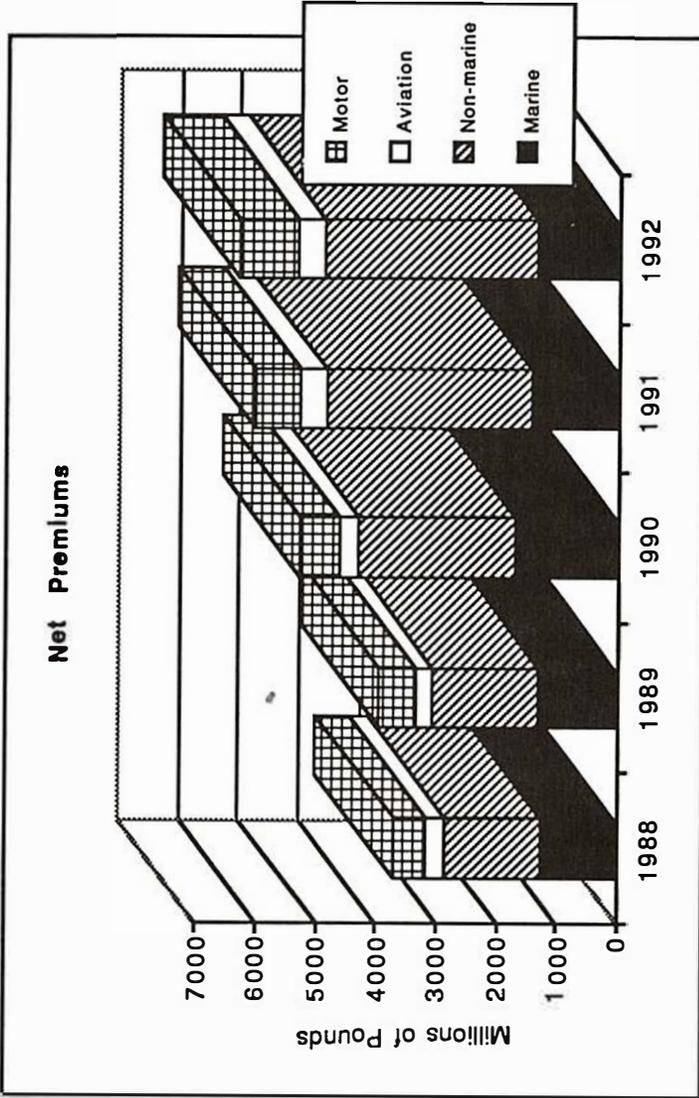
42

Prior to 1993, security will lie with Equitas, which, despite its low equity, should represent better security than that provided by individual members, many of whom are embroiled in litigation.

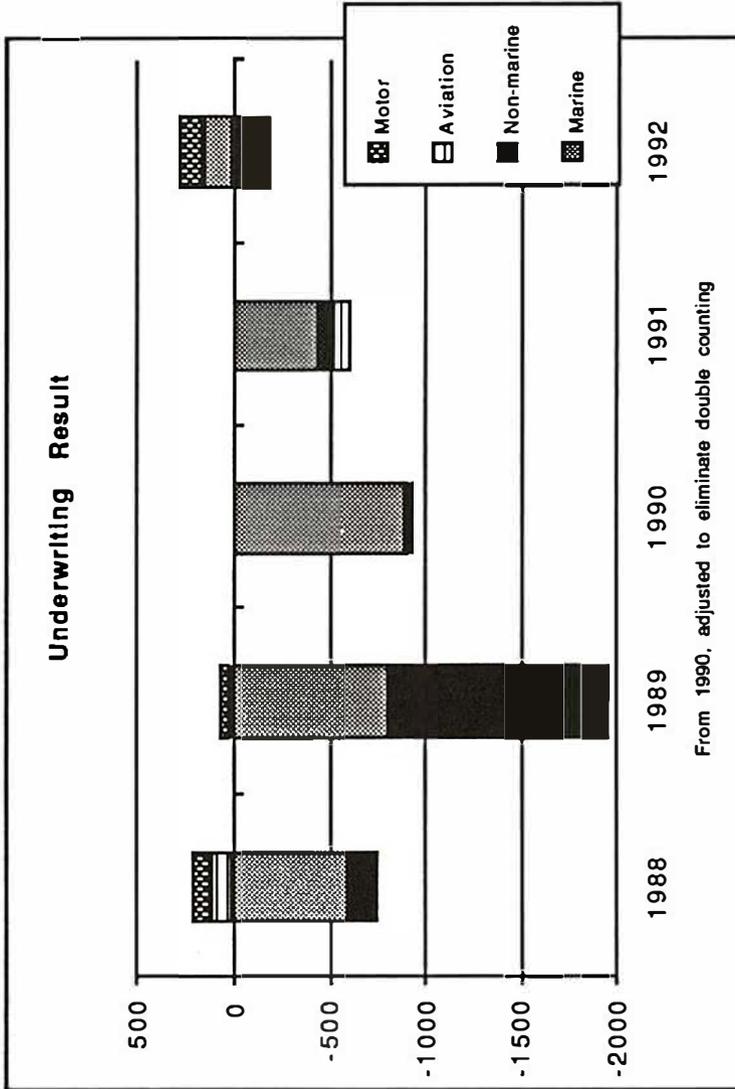
The “future market”, which officially begins in 1996 but will, in practice, include the underwriting years of 1993, 1994 and 1995, is protected from any problems which may emerge in Equitas by the basis on which Equitas is being set up. Although the Central Fund must be rebuilt, it is also free of the liabilities from the past.

The situation will be different if reconstruction fails and Equitas is not put in place. A failure to solve the current problems facing Lloyd's may result in a steady or even precipitous drop in membership which could result in continuing trading no longer being viable. Lloyd's would then go into run-off and few run-offs are without problems. For Lloyd's, a final run-off would be complicated by the outstanding litigation, the long term nature of many of the liabilities and its unique structure.

The very existence of Lloyd's therefore, after more than three hundred years of operation, may well be decided by the success achieved in the reconstruction now under way.

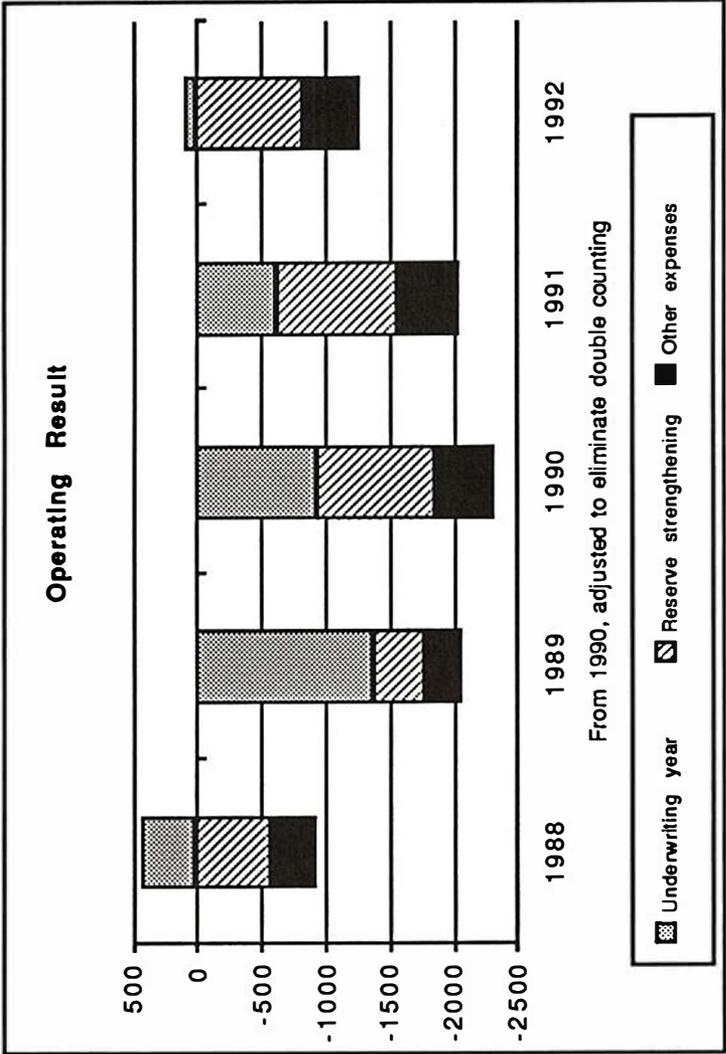


Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994

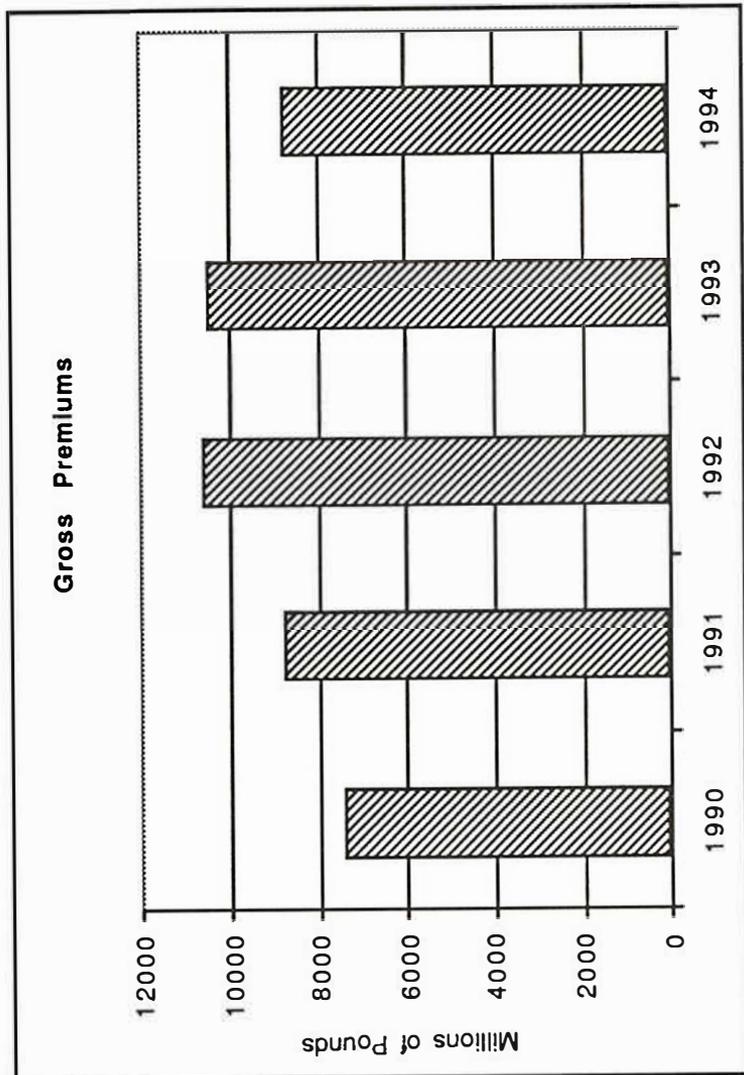


From 1990, adjusted to eliminate double counting

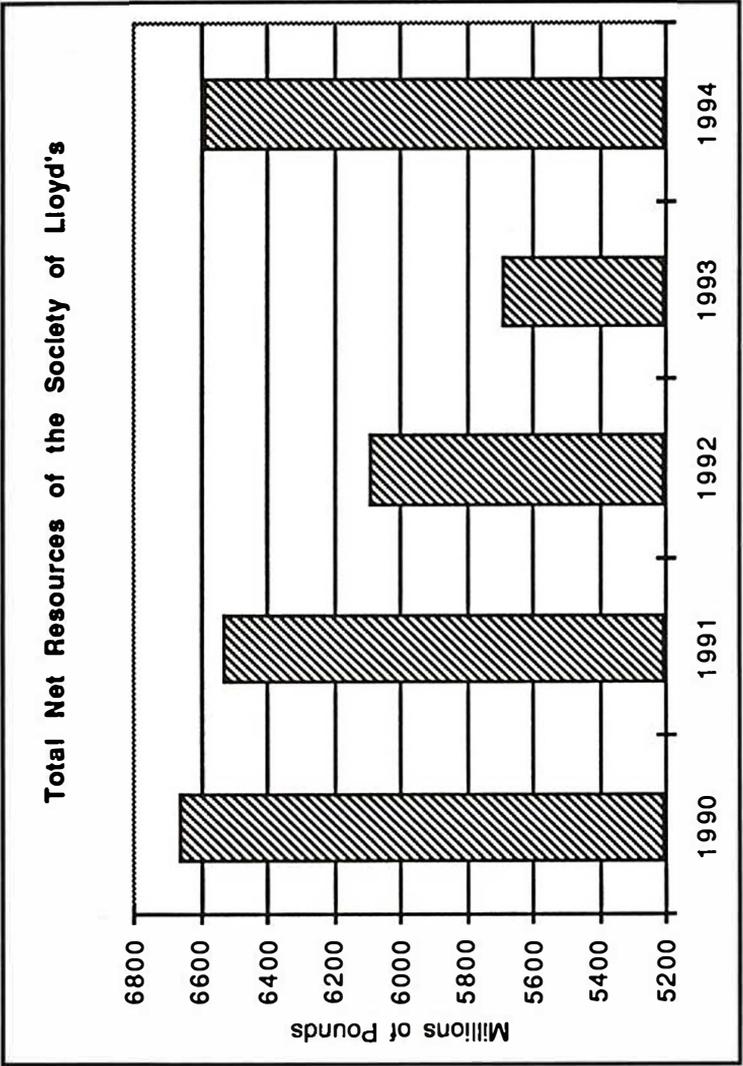
Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994



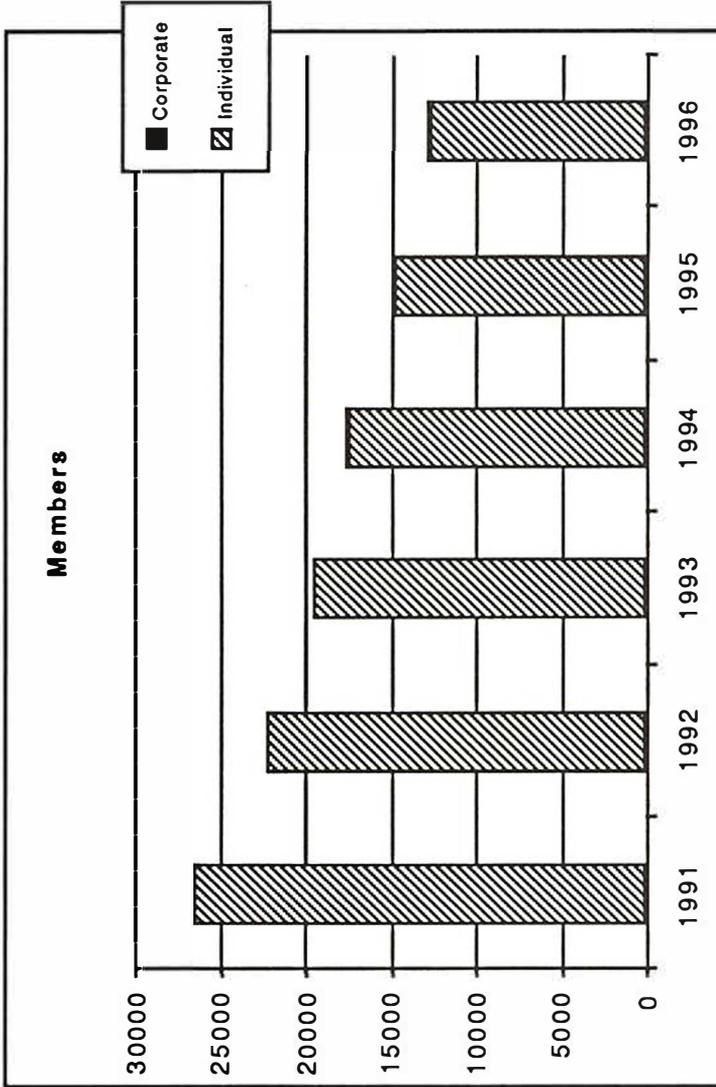
Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994



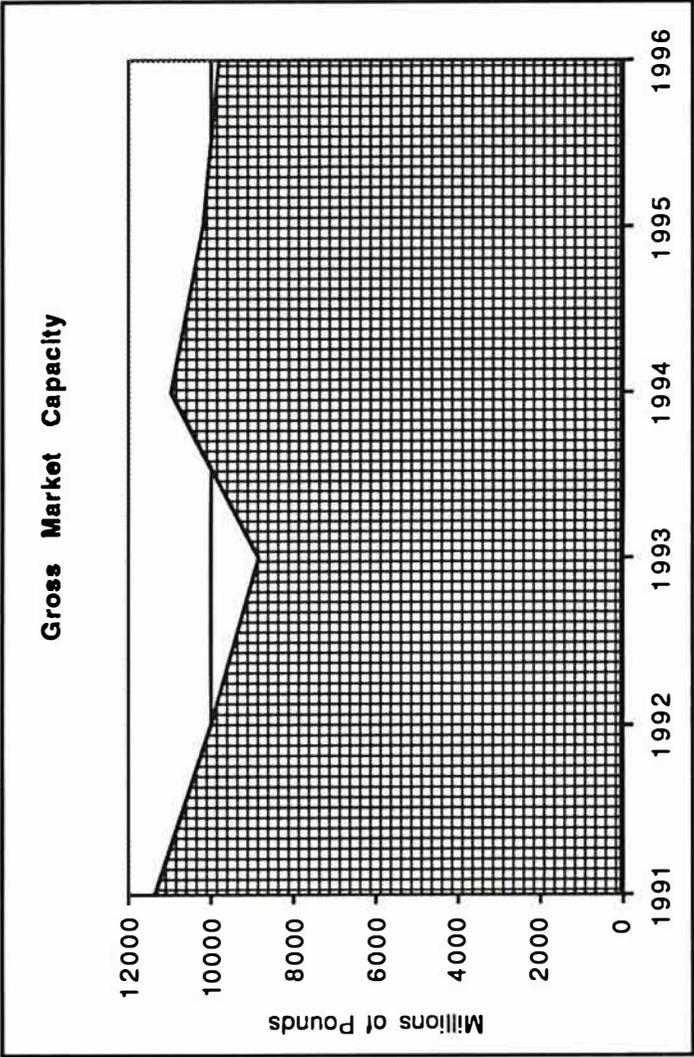
Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994



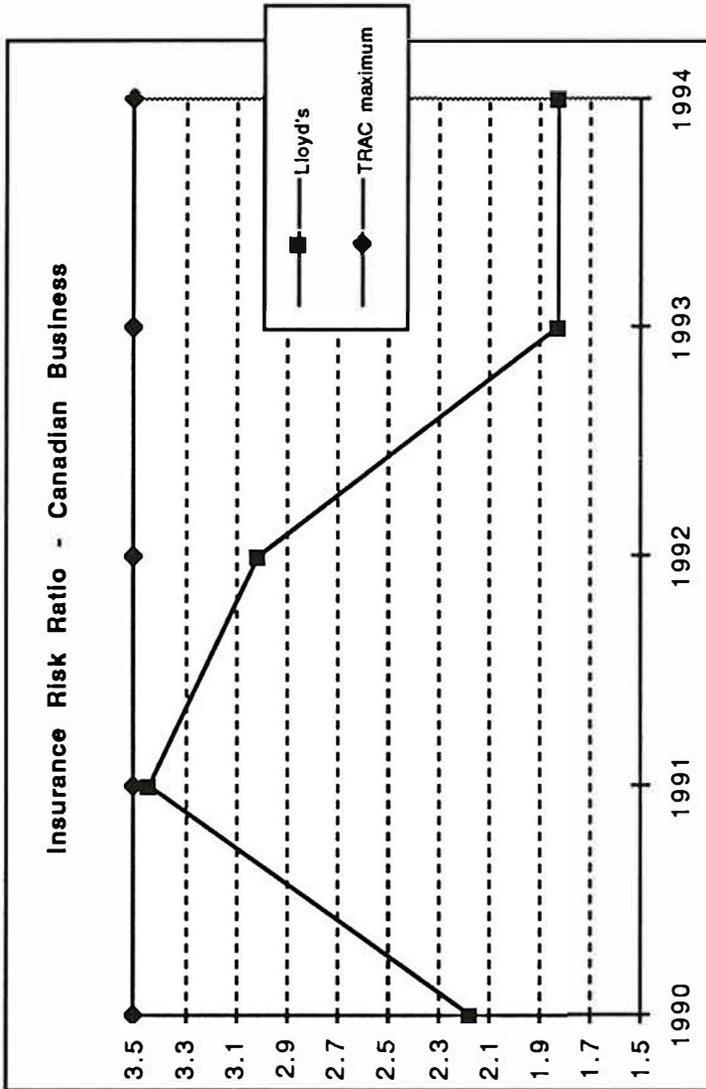
Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994



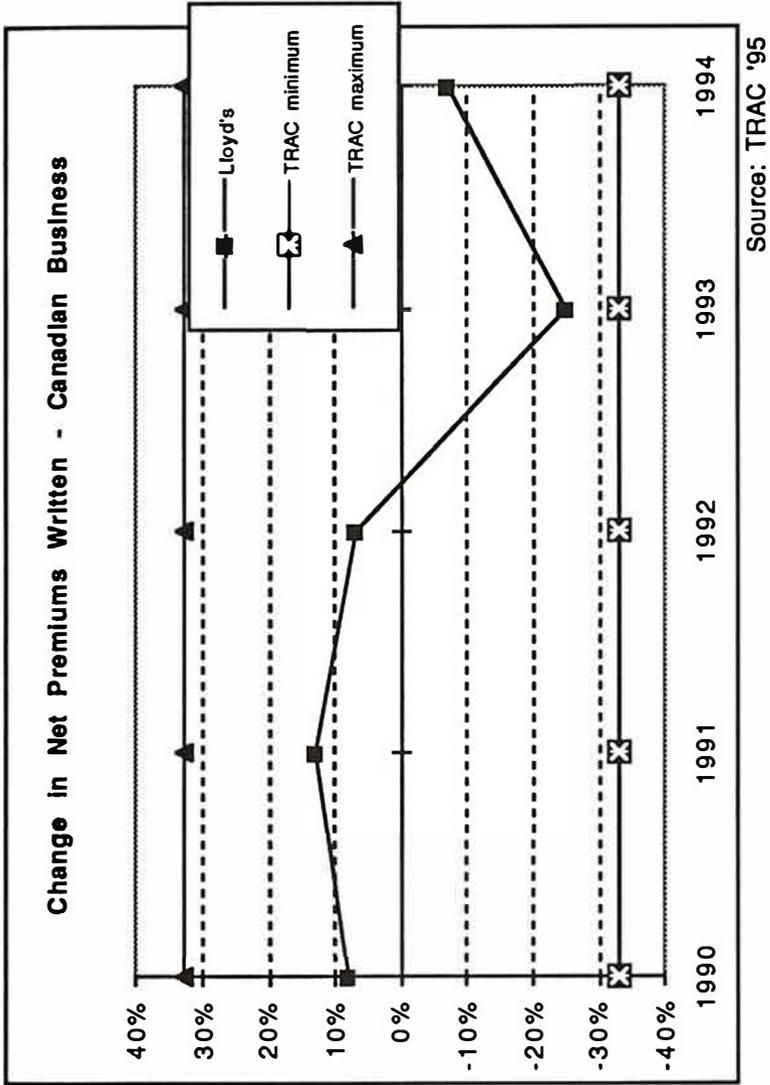
Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994

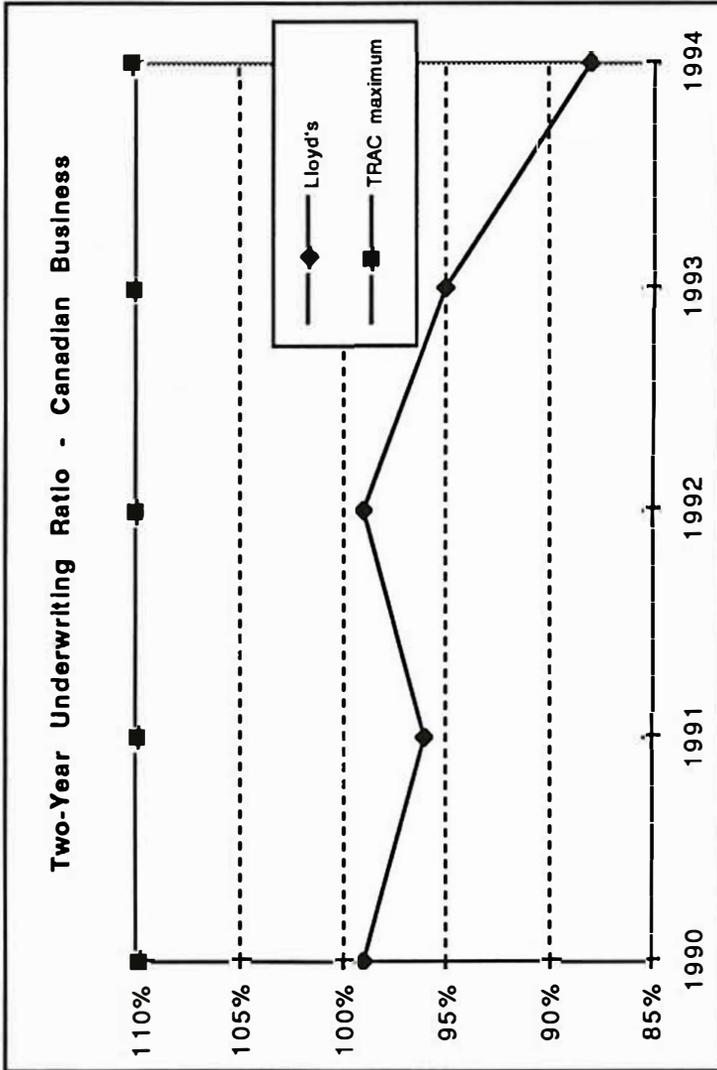


Source: Lloyd's Global Results, 1990 to 1994

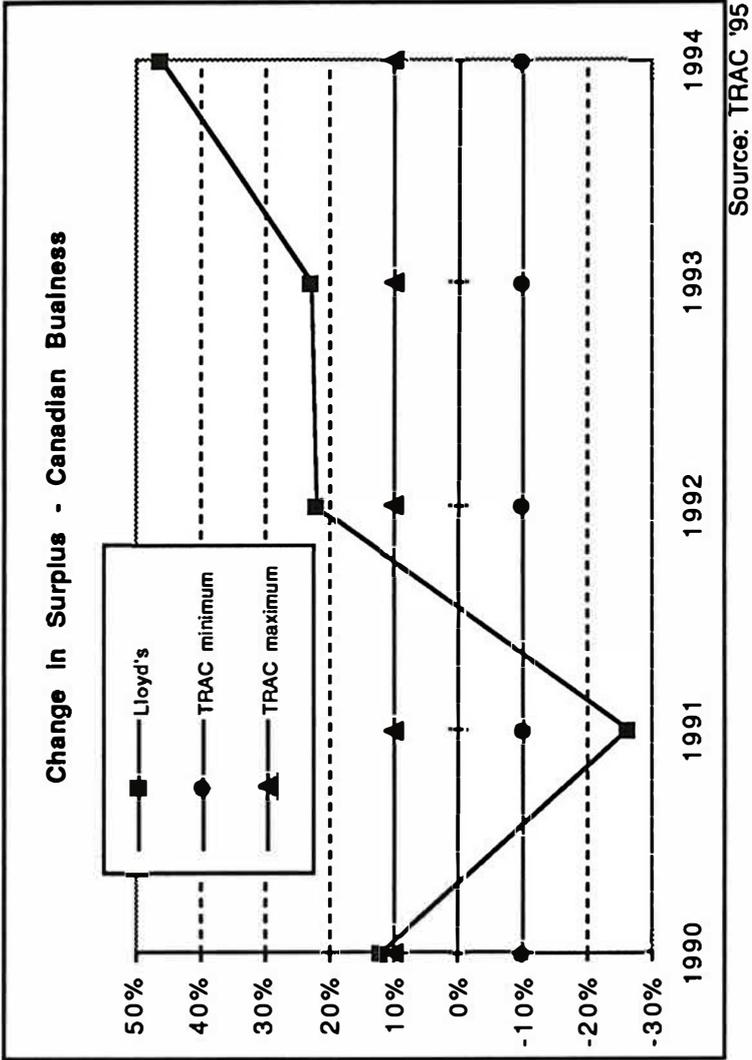


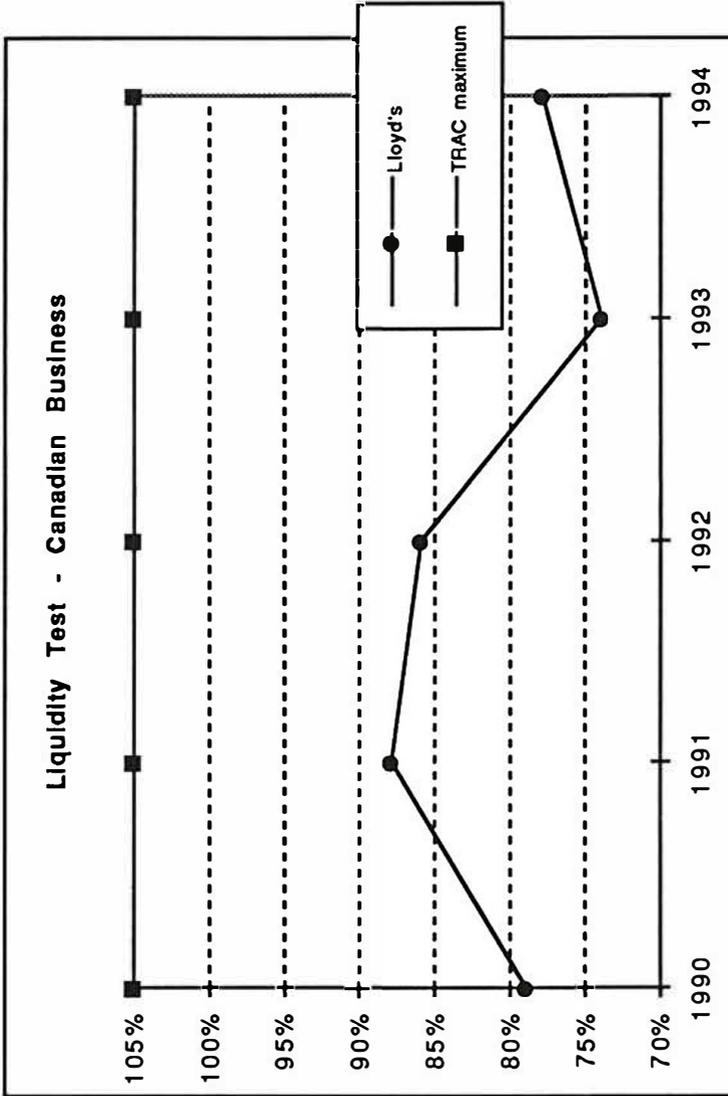
Source: TRAC '95



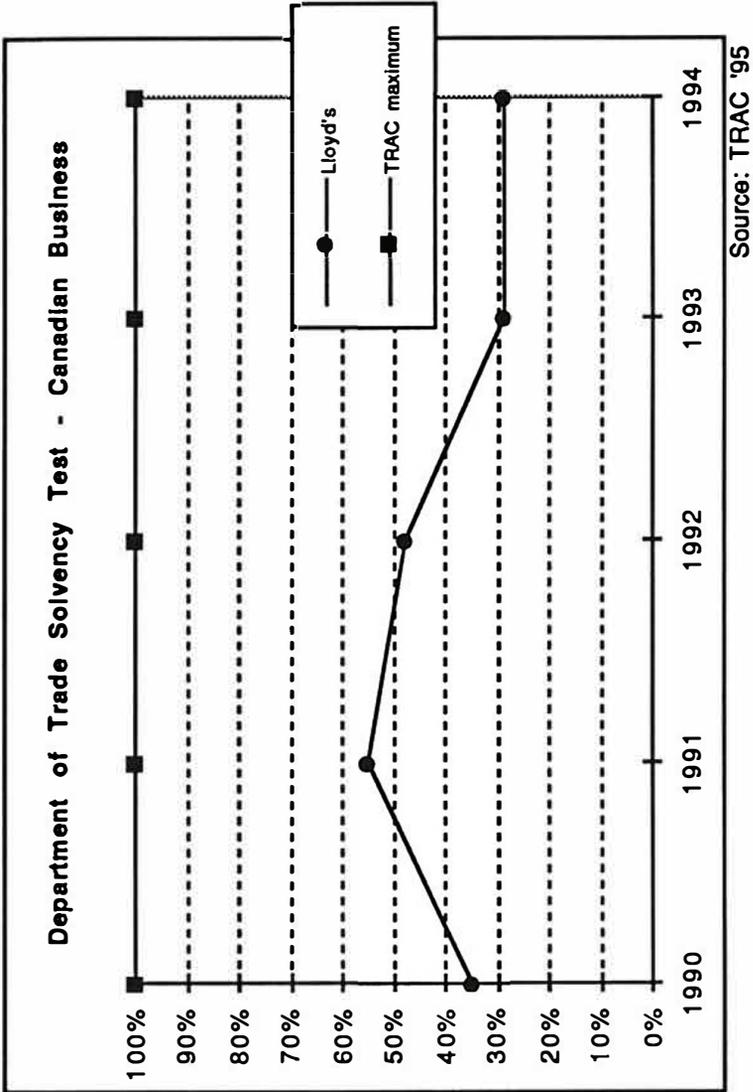


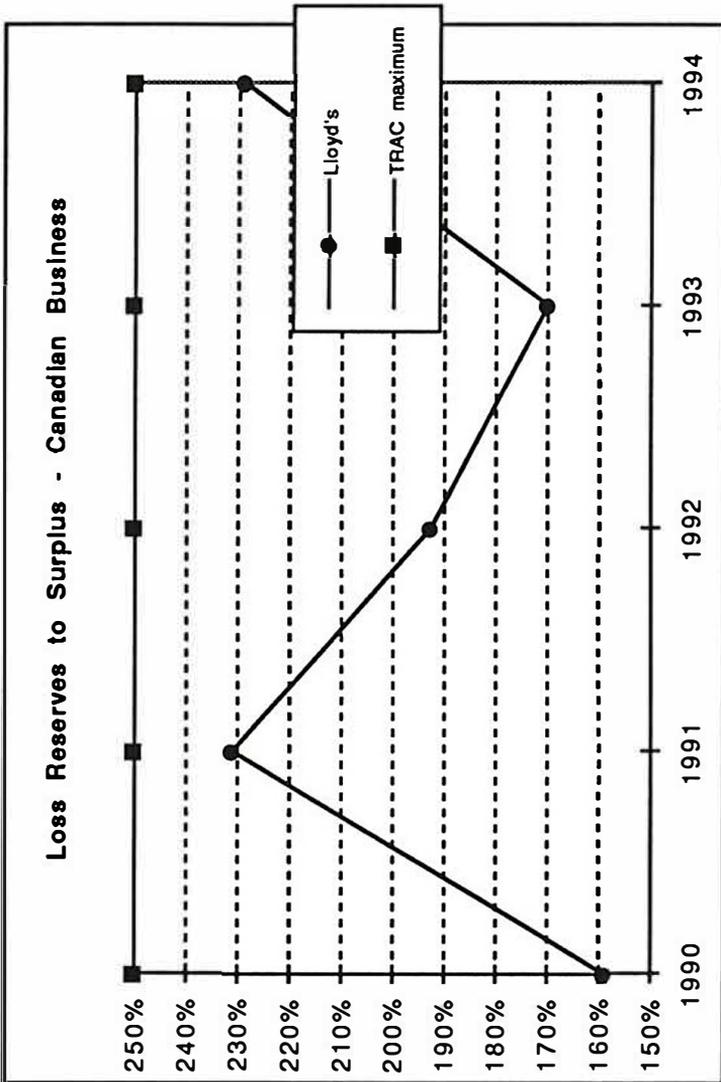
Source: TRAC '95



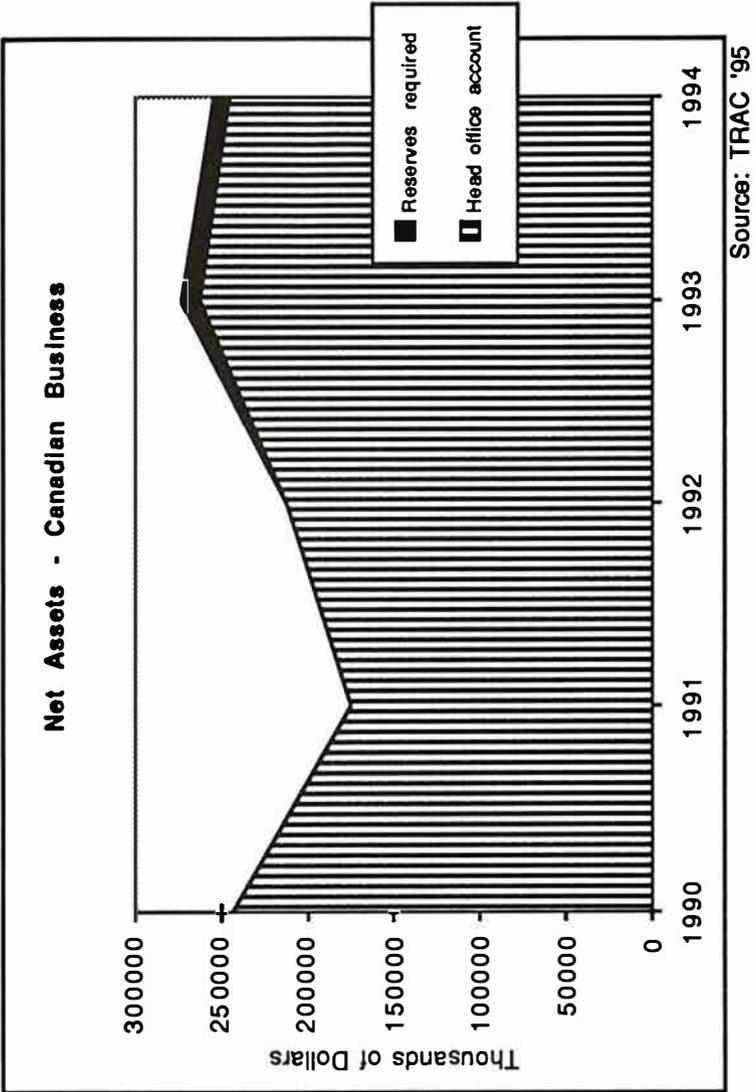


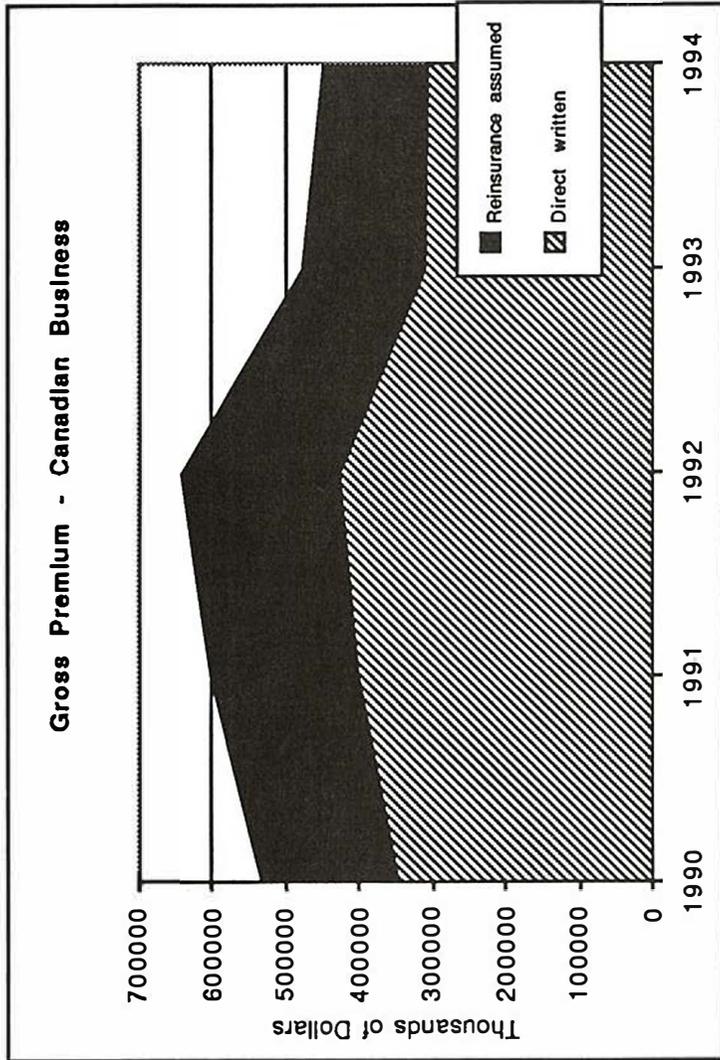
Source: TRAC '95



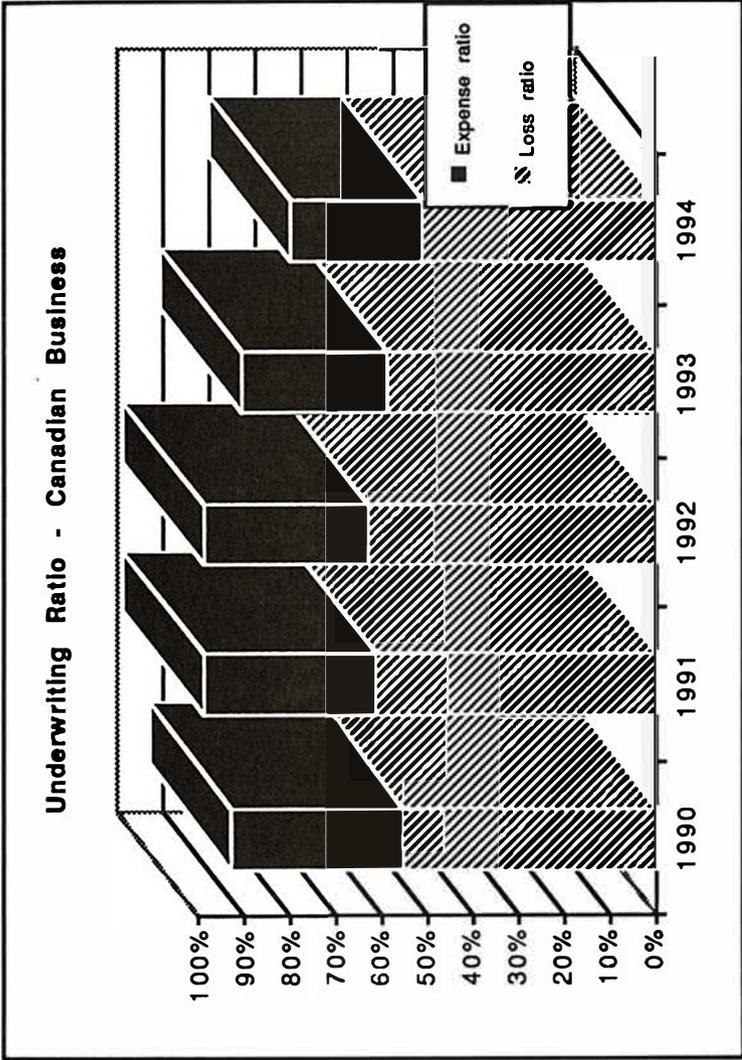


Source: TRAC '95





Source: TRAC '95



Source: TRAC '95



# Les droits et obligations de l'assuré

par

Alain Letourneau\*\*

*We are grateful to the author, Mr. Alain Letourneau and the organizer, the firm Insight, for authorizing us to publish a very interesting reflection on the rights and obligations of the insured. The author examines the commitments of insurers notably under the escape, excess and super escape clauses. In cases of double insurance, courts unanimously agree that no insured must be left without coverage. Insurers are required to indemnify the insured and find a way to share the cost among themselves.*

61



La personne qui travaille fort et longtemps pour acquérir et consolider un patrimoine demeure consciente qu'il peut inopinément se dissiper en fumée.

Selon l'ampleur de la perte possible, cette personne préférera, par le biais d'une prime, dont le montant lui est connu et acceptable, participer annuellement au risque de ses congénères pour que ceux-ci lui rendent, si nécessaire, la faveur plutôt que d'encourir seule une perte ponctuelle et substantielle.

L'assureur qui fait commerce de procéder à la répartition du risque en fonction de la théorie du grand nombre mais qui assume seul les conséquences de l'erreur actuarielle se doit donc d'opérer sur des statistiques d'autant plus fiables qu'elles seront stables.

---

\* Allocution prononcée le 16 novembre 1995 à l'occasion d'une conférence organisée par Insight et *The Globe and Mail* sous le thème « Partage des obligations de défendre et d'indemniser entre plusieurs assureurs ».

\*\* Associé principal, Cabinet Pepin Letourneau, avocats.

---

Pour atteindre cette stabilité, l'assureur doit encadrer les risques qu'il accepte en les définissant le mieux possible, souvent par voie d'« exclusion », et en faisant en sorte que la conduite de l'assuré, par le biais de conditions contractuelles, comporte une certaine constance.

Dans ce contexte, les « conditions » imposées aux assurés génèrent des « obligations » relativement uniformes quelle que soit la nature du contrat d'assurance.

62

Par contre, les « obligations » de l'assureur, limitées par voie de « définitions » et « exclusions » et fonction jusqu'à un certain point de la nature du risque assumé seront sujettes à des variations.

En assurance de « biens », étant admis que l'assuré aurait rempli toutes les conditions qui lui sont imposées par contrat, l'application des protections y prévues advenant la réalisation d'un risque sera fonction des faits, générateurs de la perte, tels que contrôlés et acceptés par l'assureur. À défaut, il en résultera un litige.

En assurance de « responsabilité », l'intervention d'un tiers recherchant une indemnité est susceptible d'apporter une nouvelle dimension au litige entre assureur et assuré.

Si l'obligation de réparer le préjudice sera, tant en assurance de « biens » que de « responsabilité », fonction du jugement définitif à intervenir, l'« obligation de défendre » opère en fonction d'une logique différente.

Cette dernière obligation répondra donc à des règles qui lui sont propres, à l'intérieur de l'assurance de « responsabilité » qui, elle-même, ne relève pas de la même règle de droit que l'assurance de « biens » lorsqu'il y a cumul d'assureurs.

Il est évident que le cumul possible d'indemnités en assurance de « biens » par l'intérêt qu'y trouverait l'assuré ne pourrait que fausser la statistique de fréquence des risques, alors qu'en assurance de « responsabilité », le Code civil du Québec

---

édicte que « le montant de l'assurance est affecté exclusivement au paiement des tiers lésés »<sup>1</sup>.

Ce tiers n'a aucun lien contractuel avec l'assureur et ne pourra jamais obtenir que le montant qui lui sera attribué par jugement ou par règlement.

En assurance de « biens », la possibilité que plusieurs assureurs s'engagent distinctement à indemniser ce qui serait un même dommage demeure possible, et c'est ce que les clauses relatives aux « autres assurances » et, jusqu'à un certain point, les dispositions du Code civil ont voulu prévenir.

Au chapitre 3 du titre des « assurances » du Code civil du Bas-Canada, qui traitait de l'assurance de « dommages », on ne retrouvait qu'à la section 2 relative aux assurances de « choses » et sans aucune disposition parallèle à la section 4, traitant des assurances de « responsabilité », la clause suivante<sup>2</sup> :

Quand plusieurs assurances valides ont été contractées sans fraude, sur la même chose et contre les mêmes risques, chacune produit ses effets en proportion de la totalité des assurances en vigueur jusqu'à concurrence de la perte.

Le législateur, voyant la possibilité de pluralité d'assurances et le risque moral qui en découlait, reconnaissait le bien-fondé de l'inquiétude des assureurs et limitait les possibilités d'indemnité à la perte subie.

Par contre, l'article continuait :

Les assureurs ne sont pas admis à invoquer le bénéfice de division contre l'assuré ; ce dernier peut poursuivre chacun d'eux pour le plein montant de la garantie pour laquelle il s'est engagé tant qu'il n'a pas été indemnisé intégralement.

Du même coup, il empêchait les assureurs de se renvoyer la balle, comme c'était généralement le cas antérieurement aux

---

<sup>1</sup>Article 2500 C.c.Q.

<sup>2</sup>Article 2585 C.c.-B.C.

termes des clauses du contrat d'assurance traitant de l'existence d'autres protections.

C'était là, en 1976, une disposition nouvelle, donnant à l'assuré le choix du ou des assureurs de qui il réclamerait l'indemnité, sujet à ce que ceux-ci, par la suite, la répartissent entre eux « en proportion de la totalité des assurances en vigueur ».

64

Cette disposition étant d'ordre public, aux termes de l'article 2500 C.c.-B.C., elle interdisait aux assureurs de prévoir contractuellement une répartition différente entre eux.

L'assuré n'était pas pour autant au bout de ses peines, et c'était sans doute ignorer présomptueusement les capacités de l'imagination humaine !

Il faut dire que les assureurs avaient été confrontés au problème par le jeu des articles 2516 et 2517 du Code civil de 1974, qui prévoyaient que :

Si ... le premier contrat assure l'entière valeur de l'objet, ce dernier est seul exécutoire.

et que

Lorsque ... l'entière valeur de l'objet n'est pas assuré par le premier contrat, les assureurs subséquents sont responsables de l'excédent, en suivant l'ordre de la date de leurs contrats respectifs...

Pour contourner ces difficultés, les assureurs avaient prévu à leurs divers contrats des clauses visant à éliminer la possibilité du cumul puisque, celui-ci existant, ils ne pouvaient par la suite contourner le mécanisme de répartition.

On vit donc apparaître des clauses, contre-clauses et contre-contre-clauses que nos voisins du Sud ont surnommées « escape clause », « excess clause » et « super escape clause ».

La première prévoyait que les protections stipulées à un contrat n'étaient pas offertes advenant l'existence d'un autre contrat créant cumul. Réalisant que l'existence de deux « escape

---

clauses », face à face, entraînerait leur rejet puisque la disparition d'un assureur, aux termes de cette clause, face au détenteur d'une même clause, laissait ce dernier seul assureur et vice versa, l'on conçut l'« excess clause », qui prévoyait plutôt que, advenant cumul, l'assurance concernée ne jouait le rôle que d'assurance « excédentaire », nullifiant ainsi l'« escape clause ».

Et c'est ainsi que naquit la « super escape clause » prévoyant que la couverture ne serait point offerte même si l'autre assurance en place devenait, en cas de cumul, « excédentaire ».

Notre Cour d'appel<sup>3</sup>, confrontée à un cas de pluralité d'assurances pouvant constituer cumul et où l'un des assureurs avait prévu qu'en de telles circonstances « *the insurance hereunder shall be further limited to the excess (if any) beyond the amount which is or would have been payable under such other policies had this endorsement not been affected* », déclarait :

The question which we have to decide is whether Article 2585 C.c. applies in the present instance notwithstanding the presence of the excess coverage clause in condition 11 of the conditions of the policy issued by Appellants.

Référant alors aux conditions nécessaires pour que des assurances deviennent cumulatives, cette Cour continuait :

The said conditions make it clear that insurances are not multiple unless they provide for joint guarantees which are not subsidiary one to the other. These conditions and the example given are not applicable to our case because condition 11 referred to above makes it clear that the two policies of insurance are not cumulative. The excess coverage clause in condition 11 makes that policy subsidiary to the one issued by Respondent. In other words the policy of insurance issued by Appellants will come into play only if the amount payable under the policy issued by

---

<sup>3</sup> *Orion Insurance Company Ltd. et Al c. Lumbermen's Mutual. Casualty Company*, [1988] R.J.Q. p. 1497 (1502, 1503 et 1504).

Respondent is not sufficient to pay the claim. In the event of loss the amount payable by Appellants is limited to the excess, if any, beyond the amount payable under the policy issued by Respondent.

La Cour d'appel acceptait donc la possibilité de pluralité et la définissait, et elle acceptait également que, dans un tel cas, une clause anticipant une telle situation et rendant alors ce contrat "excédentaire" prévenait une telle pluralité.

66

La Cour concluait :

It is obvious therefore that the intention of the Legislature was simply to avoid payment to the insured of an amount in excess of the damages suffered by him. As stated below, a provision to contribute proportionately or a clause providing for excess coverage only prevents such a happening from taking place.

Cette même Cour<sup>4</sup>, confrontée à une réclamation contre deux assureurs, dont l'un assurait la compagnie finançant l'achat d'un équipement de ferme, et l'autre le fermier acheteur, contre la perte possible de cette machinerie, se questionnait sur l'à-propos de reconnaître l'existence d'assurances cumulatives et d'appliquer la règle de l'article 2585 C.c.-B.C.

L'Honorable Nichols déclarait :

...il ne (faut) point perdre de vue le principe qu'énonce l'article 2475 C.c. à l'effet que l'assurance de dommages a pour but de garantir l'assuré contre les conséquences d'un événement pouvant porter atteinte à son patrimoine.

Dans cette perspective, l'assurance émise par American Home a pour but de garantir International Harvester et sa filiale, International Harvester Crédit, contre la perte d'une créance, alors que l'assurance émise par la Société mutuelle a pour but de garantir les membres de la famille Duret contre la perte d'une machine.

---

<sup>4</sup>*American Home Insurance Co. c. Dominique Duret et al*, [1989] R.J.Q. p. 2142 (2148 et 2151).

L'Honorable Juge Chevalier, siégeant ad hoc continuait :

... une assurance subsidiaire ou complémentaire n'est pas une assurance cumulative.

Bien que je ne puisse conclure... que les intimés doivent être considérés comme des assurés aux termes de cette police, je n'ai pas d'hésitation à leur accorder la qualité de créancier potentiel à titre de bénéficiaires résiduaux, le cas échéant. C'est là une qualité que j'estime suffisante pour leur ouvrir le recours à une action directe, par exemple dans l'éventualité où l'assurée Harvester Credit négligerait ou omettrait d'indiquer à American Home de leur payer un solde disponible.

...

...La police de la Société mutuelle couvre la moissonneuse-batteuse d'une façon spécifique et particularisée, alors que celle d'American Home ne l'implique comme objet de protection que d'une façon générale et en se référant simplement à la catégorie d'objets dont elle fait partie.

Dans ce cas, les deux polices avaient une clause d'« excédent », mais la Cour déclarera que celle d'American Home, assurant la créance, jouait en sa faveur contre La Société mutuelle, mais non vice versa ; l'Honorable Juge déclarant :

...Dans la police d'American Home, il existe une clause claire et nette qui limite sa responsabilité à l'excédent de ce qui sera payable par un autre assureur, alors que, dans celle de la Société mutuelle, la restriction de nature excédentaire ne s'appliquant qu'à ce qui est « ailleurs spécifiquement assuré » ne s'applique pas à la moissonneuse-batteuse, puisque celle-ci n'est pas assurée spécifiquement par American Home.

...

Nous sommes donc, à mon avis, en présence de deux assurances, dont l'une contient une clause excédentaire

valable à laquelle l'autre ne peut en opposer une de même nature.

C'est là une gymnastique intellectuelle qui, pour brillante et cartésienne qu'elle soit, n'est pas sans être dommageable pour l'assuré qui attend le résultat d'un tel débat.

C'est sans doute ce qui amenait, en cette dernière cause, l'Honorable Beauregard à déclarer<sup>5</sup> :

68

Pour ma part, je suis d'opinion qu'une telle clause sert beaucoup plus à contourner le principe de l'article 2585 qu'à créer véritablement une assurance complémentaire ou subsidiaire. »

C'est également ce qui amenait Yvonne Lambert-Faivre à écrire<sup>6</sup> :

La subsidiarité est une notion délicate à cerner, et qui ne doit en aucun cas devenir un alibi pour éviter l'application des règles légales... En fait, la notion d'assurances cumulatives s'applique moins aux contrats eux-mêmes, qui ont rarement un objet identique qu'aux garanties de ces contrats qui, recoupant le même risque, établissent une situation objective de cumul.

La Cour supérieure, par l'Honorable Diane Marcellin<sup>7</sup>, exprimait un commentaire dans la même veine, de la façon suivante :

L'« excess clause » est considérée prioritaire à l'« escape clause ». Cette approche est basée sur l'opinion que l'« excess clause » ne serait pas une autre assurance aux termes de l'« escape clause », cette dernière référant en général à une autre assurance valide et exigible. Cette interprétation a cependant donné naissance à la « super-escape clause », laquelle prévoit précisément que la

---

<sup>5</sup>Id. page 2147.

<sup>6</sup>*Droit des assurances*, 6e édition, Paris : Dalloz [1988] p.285.

<sup>7</sup>The West of England Ship Owners Mutual Insurance Association c. Laurentian General Insurance Company Inc. [1993] R.J.Q. p. 122.

couverture ne sera pas offerte même si l'autre assurance est excédentaire seulement. Certains tribunaux américains ont donné effet à cet « super-escape clause » alors que d'autres ont refusé de le faire. On se rend compte, à la lumière des décisions de cette clause « améliorée », que si les tribunaux donnent priorité à l'« excess clause » sur l'« escape clause », c'est finalement beaucoup plus en raison de leur réticence à accepter qu'un assureur refuse toute couverture qu'en raison de quelconques arguments de texte.

...

Or, l'interprétation littérale des clauses litigieuses nous amène à une situation absurde. Peut-on concevoir qu'un assuré accepte, en adhérant à un contrat d'assurance contenant une « excess clause », le risque d'être laissé sans couverture s'il contracte par la suite une assurance contenant une « escape clause » (ou vice versa) ? Un tel résultat ne peut faire foi de l'intention commune des parties, fondement incontournable du consensualisme : l'intention est donc douteuse en regard des termes du contrat. Les tribunaux américains et canadiens ont d'ailleurs refusé d'en arriver à cette solution, quelle que soit l'approche qu'ils aient favorisée : l'assuré n'a pas été laissé sans couverture. Ces clauses, justifiables en ce qu'elles préservent le principe indemnitaire, deviendraient des clauses pénales si elles avaient pour effet de priver l'assuré d'une indemnité adéquate.

La Cour fera alors référence à la décision de la Cour suprême<sup>8</sup> qui établissait le principe d'interprétation applicable en de telles circonstances :

Cependant, lorsque les termes d'un contrat ne sont pas ambigus, ce qui à mon avis est le cas en l'espèce, les tribunaux ne doivent pas leur donner une interprétation autre que celle qui est clairement exprimée par le libellé, à

---

<sup>8</sup>*Scott c Wawanesa Mutual Insurance Company*, [1989-1] R.C.S. p. 1445, (1467).

moins que cette interprétation ne soit déraisonnable ou contraire à l'intention des parties.

Nos tribunaux n'ont donc pas laissé l'assuré sans protection dans les cas où, devant un potentiel cumul d'assurances, des clauses contractuelles, dont l'intention était bonne, risquaient d'avoir un effet irrecevable et de faire en sorte que plus on est assuré moins on le devient.

70

Cet impact négatif de clauses qui ne visaient qu'à éviter le cumul d'indemnités a fait que certains de nos juges ont perdu de vue le but de ces clauses et ont exprimé à leur égard une réprobation et une impatience qu'on ne saurait ignorer.

Sans doute aurait-il mieux valu que, en ces cas, les assureurs, comme cela se voit de plus en plus souvent, indemnisent l'assuré pour, par la suite, débattre entre eux, s'ils le jugent à propos, l'« obligation d'indemniser ».

On sait que le nouveau Code civil, s'il s'est inspiré de certaines législations étrangères, représente, pour plus de 70%, le contenu de son prédécesseur, tel qu'interprété de temps à autre par la jurisprudence.

Ainsi, l'article 2496 C.c.Q., qui reprend en les modifiant les dispositions de l'article 2585 C.c.-B.C., fait suite aux commentaires acidulés dont nous venons de faire état.

Dans un premier temps, il se veut plus explicite sur ce qui constitue cumul, tel que l'ont exprimé nos magistrats et stipule :

Celui qui, sans fraude, est assuré auprès de plusieurs assureurs, par plusieurs polices, pour un même intérêt et contre un même risque, de telle sorte que le total des indemnités qui résulteraient de leur exécution indépendante dépasse le montant du préjudice subi, peut se faire indemniser par le ou les assureurs de son choix, chacun n'étant tenu que pour le montant auquel il s'est engagé.

Est inopposable à l'assuré la clause qui suspend, en tout ou en partie, l'exécution du contrat en cas de pluralité d'assurances.

---

Entre les assureurs, à moins d'entente contraire, l'indemnité est répartie en proportion de la part de chacun dans la garantie totale, sauf en ce qui concerne une assurance spécifique, laquelle constitue une assurance en première ligne.

On y retrouve donc de nombreux éléments sur lesquels les causes préalablement citées ont extrapolé, et, croyons-nous, généré un remède radical à ce qui avait entraîné la critique des tribunaux.

L'article se fait plus spécifique sur ce qui constitue cumul, et ce qui autrefois prohibait explicitement le cumul d'indemnités devient simplement implicite.

Sans doute pour éviter les débats acrimonieux entre assureurs, ayant pour effet d'entraîner dans leur sillage un assuré, le législateur prévoit, croyons-nous, par les mots « la clause qui suspend, en tout ou en partie, l'exécution du contrat » que l'« escape clause » et l'« excess clause » seront désormais inopposables à l'assuré.

Le troisième paragraphe nous paraît vouloir prolonger cette prohibition au niveau du débat entre les seuls assureurs « à moins d'entente contraire » et « sauf en ce qui concerne une assurance spécifique, laquelle constitue une assurance en première ligne ».

Non seulement cette disposition fait-elle écho aux jugements préalablement cités, mais on y retrouve, de façon générale, le contenu des principes directeurs de règlements de sinistres en assurance de « biens ».

En effet, que peut être une « entente contraire entre assureurs » puisque, à notre connaissance, en cas de pluralité d'assurances, un assureur n'intervient pas au contrat de l'autre. Il faut donc présumer que cette référence pourrait faire état des susdits principes directeurs.

Pour ce qui est de la référence à l'assurance « spécifique », elle s'impose sans doute, comme nous l'avons vu<sup>9</sup>, du fait que si l'on peut regarder avec réprobation les clauses échappatoires, on ne peut, par contre, imposer la même obligation à celui qui assure un bien et à celui qui assure la créance résultant de l'acquisition de ce bien ou d'autres situations similaires.



**72** Les droits de l'assuré en cas de pluralité d'assurances de « biens » sont donc maintenant mieux protégés.

Cependant, il n'existe pas, en assurance de « responsabilité » de pendant aux termes de l'article 2496 C.c.Q.

Il va de soi que le cumul d'assurances en assurance de « biens » résulte plus souvent qu'autrement du cumul d'intérêts assurables variés sur un même bien, alors qu'une telle situation se conçoit plus difficilement en assurance de « responsabilité ». Ceci dit, cela n'exclut pas pour autant un cumul d'assurances de « responsabilité ».

La décision déjà citée de *The West of England Ship Owners Mutual Insurance Association c. Laurentian General Accident Company Inc.*, si elle est identifiée au recueil de jurisprudence comme traitant d'assurance de « choses » nous paraît traiter en fait d'assurance de « responsabilité ». À preuve, ces mots de l'Honorable Juge<sup>10</sup> :

Les assurances multiples de responsabilité ne sont pas régies par le Code civil du Bas-Canada contrairement aux assurances multiples portant sur les choses (article 2585 C.c.). C'est donc sur le texte même des contrats d'assurance qu'il faut se pencher pour déterminer l'étendue de l'engagement de chacun des assureurs, et il est d'usage

---

<sup>9</sup>Voir notes 4 et 5.

<sup>10</sup>Voir Note 7, page 125.

---

dans ces situations de faire appel aux décisions des tribunaux de Common Law.

Comme nous l'avons vu plus tôt, l'Honorable Diane Marcellin s'y était penchée sur les « excess clauses » et sur les « escape clauses ».

Au-delà de l'étude des tendances majoritaires, elle s'était également penchée sur les tendance minoritaires telles la règle Lamb-Weston (Oregon Rule), Minnesota Rule, etc...

Elle avait alors conclu que :

« L'interprétation littérale des clauses litigieuses nous amène à une situation absurde. »

Et, elle ajoutait :

Les clauses litigieuses devraient donc être considérées nulles et non avenues puisqu'elles ne peuvent refléter en l'espèce l'intention commune des parties. L'application de la règle Lamb-Weston, le raisonnement du Juge Rowlatt dans l'affaire Weddel et la réception de la théorie de l'attente légitime de l'assuré en droit canadien justifient, à notre avis, une décision en ce sens.

Il ne semble pas exister d'autres décisions québécoises rapportées en ce sens, mais il existerait quelques décisions canadiennes<sup>11</sup>. On semble donc, de façon générale, avoir jugé que deux clauses de couverture « excédentaire » devaient s'annuler.

Dans ce contexte, les clauses, fussent-elles d'« excess » ou d'« escape », pourraient s'annuler et enclencher les dispositions de l'article 2503 C.c.Q. stipulant que :

---

<sup>11</sup>*Wawanesa Mutual Insurance Co. c. Co-Operative Fire & Casualty Co.* [1981] I.L.R. 5134; *Dominion of Canada General Insurance Co. c. Wawanesa Mutual Insurance Co.* [1986] 16 C.C.L.I. 69; *Milos Equipment Limited c. Insurance Corporation of Ireland*, [1990] I.L.R. 10,272.

---

L'assureur est tenu de prendre fait et cause pour toute personne qui a droit au bénéfice de l'assurance et d'assumer sa défense en toute action dirigée contre elle.

Je n'extrapolerai pas sur les questions tant pratiques que théoriques que soulève un tel résultat, et je laisse à ceux qui me suivent le plaisir de démêler cet écheveau, prenant pour acquis que l'assuré est bien protégé.

74

Là, cependant, ne s'arrête pas la possibilité de « pluralité d'assureurs » car, si, jusqu'ici, que ce soit en assurance de « biens » ou de « responsabilité », nous avons considéré, sans pour autant en faire état, des situations où ce cumul existait à l'intérieur d'une même période d'assurance, on ne peut, particulièrement en matière d'assurance de « responsabilité », ignorer la possibilité de « pluralité d'assurances » qui sont néanmoins successives dans le temps, voire même alternatives.

L'amiantose n'a peut-être pas généré la théorie du « continuing damage » chez nos voisins du Sud, mais elle a certes servi à la propager.

Cette théorie, qui n'a que tout récemment fait son apparition chez nous<sup>12</sup>, a été écartée parce que, en cette cause, selon le savant juge, les faits n'y donnaient pas ouverture. La porte n'est donc pas définitivement close.

Aux États-Unis, ce concept a donné ouverture à ce qu'on a considéré comme des « théories légales » mieux connues comme : « The Exposure Theory », « The Injury-in-Fact Theory », « The Manifestation Theory » et « Triple Trigger Theory » qui ne sont pas le sujet de la présente étude mais qui, selon qu'on les accepte ou refuse, sont toutes susceptibles d'amener en cause une pluralité d'assureurs.

---

<sup>12</sup>Allstate du Canada Compagnie d'assurance et L'Assurance Royale du Canada, C.S.M. 500-05-013837-933 (en appel).

On ne peut non plus ignorer la possibilité que sans qu'il y ait lieu à un « dommage continu », plusieurs assureurs « responsabilité » pourraient se trouver mis en cause face à un même dommage qu'on ne saurait situer dans le temps. Ainsi, le défendeur poursuivi par celui qui aurait contracté le sida à l'occasion d'un séjour plus ou moins long, en des lieux sous la responsabilité de ce défendeur, sans pouvoir situer le moment précis de la contamination durant son séjour qui chevaucherait plus d'un contrat d'assurance. Il faudrait certes identifier la période d'assurance pour que l'un des assureurs soit appelé à indemniser, mais tous les assureurs ayant été potentiellement au risque en vertu des allégations de la déclaration, qui ne spécifieraient pas le moment précis de la contamination, pourraient-ils refuser de prendre fait et cause ?

75

Il existe sans doute une pléiade de cas, dont certains sont encore à découvrir, et qui sont susceptibles de compliquer le débat.



La première obligation d'un assuré lorsqu'il a connaissance de la réalisation d'un risque en assurance de « biens » ou de « responsabilité » est d'en aviser son assureur, tel que le veut l'article 2470 C.c.Q. qui stipule :

L'assuré doit déclarer à l'assureur tout sinistre de nature à mettre en jeu la garantie, dès qu'il en a eu connaissance.  
Tout intéressé peut faire cette déclaration.

Quant à ce qui précède, cet article est substantiellement le même que l'article 2572 C.c.-B.C. qui n'apportait rien de nouveau au droit québécois à ce stade.

Que ce soit aux termes du C.c.-B.C., des dispositions antérieures de la loi ou des clauses contractuelles, on avait, jusqu'à relativement récemment, considéré que le défaut de l'assuré lui était fatal.

---

Nos tribunaux avaient jusqu'alors considéré qu'il existait une « présomption de préjudice » à l'assureur qui prohibait toute demande de protection de la part de l'assuré.

76 Relativement récemment, sans doute influencées par la Common Law, qui avait de tout temps requis la nécessité d'un « préjudice » subi par l'assureur avant de n'écarter les protections d'assurance et possiblement aussi par le fait que la majorité des assureurs québécois s'étaient toujours refusés à utiliser indûment cette clause contractuelle s'il n'existait pas un préjudice réel, sauf dans les rares cas où ce motif de refus des protections s'ajoutait à d'autres, nos cours adoptaient le principe que s'il existait une « présomption de préjudice » aux termes d'une ancienne jurisprudence, il ne pouvait s'agir que d'une présomption réfutable et que l'assuré pouvait donc faire la preuve que tel n'était pas le cas.

Aujourd'hui, le second paragraphe de l'article 2470 C.c.Q. renverse le fardeau de la preuve, stipulant :

Lorsque l'assureur n'a pas été informé et qu'il en a subi un préjudice, il est admis à invoquer, contre l'assuré, toute clause de la police qui prévoit la déchéance du droit à l'indemnisation dans un tel cas.

Non seulement faut-il désormais que le contrat d'assurance comporte une clause à cet effet, mais, qui plus est, elle pourra être invoquée que si l'assureur en a subi un préjudice ; ce qui lui en impose donc la preuve.

Ceci dit, on ne peut pour autant écarter cette obligation à la légère car, la possibilité d'un « préjudice » est très réelle lorsque l'assureur se trouve en position de ne pouvoir compléter son enquête sur les faits ou sur les dommages.

Or, cette « obligation d'avis » en soi simple peut devenir fort complexe en matière de « pluralité d'assurances ».

Complexe parce qu'il faut à un profane subitement imaginer toutes les nuances et possibilités que génèrent son ou ses contrats d'assurance.

---

Pourtant, dans un premier temps, en assurance de « biens » l'assuré peut désormais poursuivre l'assureur de son choix, et ce droit, créé par la loi, ne permet pas à l'assureur ainsi désigné de s'opposer à la poursuite sous prétexte de la non mise-en-cause d'autres assureurs et, sauf erreur, aux termes des nouvelles dispositions, sous prétexte d'une clause d'« excess » ou d'« escape ».

Par surcroît, l'assureur ainsi poursuivi, en assurance de « biens », ne pourrait vraisemblablement pas alléguer, aux termes de l'article 2474 C.c.Q., qu'il ne peut, du fait du « défaut d'avis » de l'assuré à un tiers assureur qui en subit un préjudice, être subrogé dans les droits de cet assuré contre l'assureur non avisé et qu'il est pour autant libéré de cette portion de la réclamation qu'aurait dû supporter cet assureur.

77

En effet, la « subrogation » prévue n'existe qu'à l'encontre de l'auteur du préjudice.

Pourrait-on prétendre que l'assureur, poursuivi seul nonobstant une pluralité d'assurances, est alors privé de son droit de répartir l'indemnité en proportion de la part de chaque assureur dans la garantie totale et que le préjudice dont parle l'article 2474 peut s'étendre à cette situation ?

Nos cours sont allées relativement loin en ce sens<sup>13</sup>, déclarant :

En ce qui concerne la subrogation, la défenderesse était responsable du paiement de la créance qu'assurait la demanderesse si l'immeuble était incendié. La subrogation vaut contre la défenderesse, qui est l'un des auteurs du préjudice qu'a subi la créancière hypothécaire, en refusant de lui payer l'indemnité.

(La défenderesse étant en l'instance l'assureur retenu par le débiteur hypothécaire).

---

<sup>13</sup>*NordGroup assurance générale Inc. c. La Compagnie d'assurance Missisquoi et Rouville*, C.S. Bedford 455-05-000321-914 - J.E. 95-387 et *Bernier c. Sovereign General Insurance*, C.A. Montréal, 500-09-000058-875, J.E. 95-1530.

La subrogation légale prévue à l'article 2576 C.c. ne trouve pas application ici puisque le tiers responsable dont il est question à cet article est celui dont le délit ou quasi-délit est la cause du sinistre, ou le débiteur hypothécaire qui, contrairement à ses engagements n'a pas assuré ses créanciers hypothécaires.

78 Peut-on assimiler le préjudice résultant du défaut d'assurer, en contravention d'une obligation contractuelle, au défaut de mettre en cause un assureur qui aurait dû y être et qui aurait donc dû partager l'indemnité ?

Je ne connais pas de clause aux contrats d'assurance qui oblige de donner avis aux autres assureurs potentiels, et le défaut de ce faire ne représenterait donc pas une contravention à une telle obligation.

Ceci dit, l'assureur requis de payer pourrait, aux termes de l'article, comme « tout autre intéressé » donner l'avis à cet autre assureur.

Qui plus est et en autant qu'un assureur pointé du doigt intervient, fait enquête, évalue les dommages, que ce soit en assurance de « biens » ou de « responsabilité », tout tel autre assureur, subséquentement découvert, l'eût-on ignoré au début ou tout simplement eût-on fait défaut de l'aviser, pourrait-il invoquer le défaut d'avis ?

Pour ce faire, aux termes des nouvelles dispositions légales, il devra prouver préjudice, ce qui lui sera fort difficile, à moins qu'il ne prouve la négligence du premier assureur qui, dans ce cas, ne saurait se plaindre du défaut d'avis puisqu'il aura donné ouverture à la possibilité d'invoquer ce défaut.

La situation est autre si l'on se retrouve en présence d'un assureur « primaire » et d'un assureur « excédentaire » aux termes d'un contrat spécifique en ce sens.

Dans ce cas, le défaut d'aviser l'assureur « excédentaire » à temps, si tant est qu'il en résultât un préjudice, ne porterait vraiment préjudice qu'à l'assuré.

---

On peut d'ailleurs, dans la pratique, douter que, face à une réclamation qui va au-delà des limites de l'assureur « primaire », auquel l'assuré n'a pas oublié de donner avis, ce dernier puisse oublier, ayant pris la peine d'obtenir une assurance « excédentaire », d'aviser ce dernier assureur.

On peut prévoir la possibilité d'une réclamation rapportée à un assureur « primaire » pour un montant qui se situait originalement en-deça des limites de ce premier contrat pour, par la suite, par voie d'amendement et sans que pour autant l'assuré fût avisé, déborder au-delà de ces limites.

79

Si, dans le passé, une telle situation avait pu s'avérer critique pour l'assuré et potentiellement emporter la responsabilité de l'assureur « primaire » ou de ses procureurs, qui auraient ainsi laissé leur assuré sans protection, on peut présumer que la preuve d'un préjudice dans le futur, dans la mesure où l'assureur « primaire » a présenté une défense de qualité, ne sera pas une mince tâche pour l'assureur « excédentaire ».



À ce stade, en principe, l'assuré aura également l'obligation de collaborer avec son ou ses assureurs.

Obligation, en principe, simple, si ennuyeuse soit-elle.

Dans le cas de « pluralité », on peut imaginer qu'un assureur désigné par l'assuré, tel qu'il en a le droit, vise, nonobstant son obligation et sa capacité d'assumer seul la perte, à mettre en cause un maximum d'assureurs pour, par la suite, en répartir les coûts.

Jusqu'où, dans un tel cas, doit aller la collaboration de l'assuré ? Excède-t-elle celle de faciliter l'obtention des faits pertinents à déterminer l'application des protections par l'assureur désigné et l'évaluation du préjudice ?

On ne peut écarter que l'obligation aille plus loin. Va-t-elle cependant aussi loin que de s'impliquer « à l'encontre de ces autres assureurs potentiels » ?

L'assureur désigné qui réquisitionne ainsi son assuré devra sans doute agir avec beaucoup de doigté pour ne pas placer ce dernier dans une situation intenable, susceptible de lui créer ultérieurement un préjudice.

80



Les dispositions du nouveau Code nous paraissent donc avoir amélioré la position de l'assuré en prohibant à l'assureur d'utiliser des clauses d'échappatoire en cas de « pluralité d'assurances », et en rendant plus difficile le refus d'accorder les protections pour cause d'« avis tardif ».

Ceci dit, la « pluralité d'assurances », si elle magnifie en théorie les protections accordées à l'assuré, ne lui simplifie pas pour autant la tâche.

Si l'assuré met en cause tous ses assureurs potentiels, il risque de générer entre eux, par voie d'appel en garantie ou autrement, une série de débats subsidiaires qui compliqueront d'autant le litige de base et en retarderont l'issue.

Si, par contre, il n'en met qu'un en cause, il ne peut pour autant prendre la chance de ne pas tous les aviser pour le cas où il achopperait dans son recours contre celui choisi originalement ; il risquera dans l'intervalle de voir jouer la prescription puisque ces assureurs ne sont pour autant conjointement et solidairement responsables envers lui, et menant des débats séparés contre chacun, il risquera de se voir opposer des moyens que les autres assureurs, pour la protection de leur intérêt propre, auraient avantage à contester.

En résumé, on peut dire que la nouvelle législation a, en matière de « pluralité d'assurances », simplifié en théorie la position de l'assuré.

---

En pratique, les risques inhérents à toute contestation, le jeu des règles de prescription, de non-solidarité et autres sont susceptibles de justifier une stratégie de prudence qui n'aura rien pour simplifier le débat.

D'autre part et tel que nous l'avons vu à l'occasion de certaines critiques de nos cours face à l'attitude des assureurs lorsqu'il y avait lieu à l'application possible de l'article 2585 C.c.-B.C, l'industrie de l'assurance ne peut aujourd'hui que réaliser que toute nouvelle critique générera de nouveaux resserrements, de nouvelles mesures coercitives ou prohibitives.

Dans ce contexte, il nous paraît que l'attitude adoptée déjà par de nombreux assureurs, voulant que les débats entre assureurs se fassent à l'exclusion de l'assuré et après indemnisation de ce dernier, devrait devenir la règle.

Une telle règle ne pourrait qu'être bénéfique à l'image des assureurs devant les tribunaux.

Ceci dit encore une fois, les stratégies juridiques vont parfois à l'encontre de ce qui paraît évident, et les stratégies individuelles vont parfois à l'encontre de l'intérêt du groupe. Si l'industrie de l'assurance a tout intérêt à acquiescer le respect des tribunaux, l'assureur isolé voulant obtenir la participation d'un second, peut être tenté d'amener dans son sillage l'assuré puisque, ce faisant, un débat platonique, qui aurait pu être défavorable au premier, deviendra émotif parce que le tribunal qui serait tenté d'écarter le second assureur hésitera peut-être à le faire s'il anticipe que sa décision pourrait éventuellement priver un assuré de son droit.



# La gentrification et l'incendie criminel dans trois quartiers de Montréal

par

Fanny Therrien, Luc Vallée et Stéphane Dupuis\*

*In the Greater Montreal area, the gentrification of the Plateau Mont-Royal/Centre-Sud and South-West districts and the City of Verdun has been accompanied by an increase in fires, many of a criminal nature. The governmental and municipal programs which favor urban revival in certain districts of Montreal and insurance companies must take into account this phenomenon which is related to gentrification.*

83



## 1. Introduction

La présente recherche examine le rôle que joue l'incendie criminel dans le processus de gentrification d'un quartier urbain. Pour ce faire, nous avons choisi trois quartiers en périphérie du centre-ville de Montréal, chacun présentant les caractéristiques des différents stades du phénomène de détérioration du tissu urbain puis de son renouvellement ou gentrification. La délimitation des deux premiers quartiers suit celle établie par la ville de Montréal, soit les arrondissements « Plateau Mont-Royal/Centre-Sud » et « Sud-Ouest ». La ville de Verdun, le troisième secteur à l'étude, n'est pas un quartier montréalais à proprement parler mais elle en présente les caractéristiques et sera donc étudiée à ce titre. Ces quartiers ont initié une gentrification à différentes périodes dans les années 70 et 80.

---

\* Fanny Therrien, B.A.A. Criminologie, Luc Vallée, Professeur agrégé aux HEC, Stéphane Dupuis, M.Sc. Économie, « Nous tenons à remercier le Bureau d'Assurance du Canada et l'École des H.E.C. pour leur contribution financière. »

---

Notre but est de vérifier certaines hypothèses tirées de la littérature et de nos connaissances acquises tout au long du projet pour ultimement mieux comprendre le lien entre l'incendie et la gentrification et prendre les mesures nécessaires afin de prévenir ou limiter son incidence. Notre accès à des données systématiques sur l'incendie criminel pour cette période à Montréal aura grandement aidé à notre travail.

84

La pertinence de l'étude réside principalement dans l'exposition des raisons économiques entourant le phénomène de la gentrification. Les relations entre la gentrification et l'incendie criminel suggèrent d'emblée l'analyse d'un type particulier d'incendie, soit les incendies à but lucratif dont les motivations principales visent la fraude à l'assurance (en vue d'une transformation du stock immobilier à peu de frais, en réaction à un taux de vacance élevé de ses logements locatifs, pour éviter une faillite personnelle ou d'affaire, pour éviter la soumission à un permis de démolition, par spéculation immobilière, etc.). Par le passé, l'incendie criminel visant la fraude à l'assurance n'était pas assez fréquent pour mériter une attention particulière. Avec les conjonctures économiques et sociales qu'ont amené le développement des villes nord-américaines, le phénomène est davantage reconnu et documenté. La hausse constante des incendies criminels (Glick, 1974 ; Rider, 1980 ; Brady, 1982 ; Vandiver, 1983) a engendré un nombre grandissant d'efforts de recherche de méthodes préventives et d'outils d'aide au travail des différents intervenants. Cela dit, les méthodes de combat des incendies frauduleux demeurent majoritairement répressives et rencontrent de nombreuses problèmes : difficultés techniques liées à l'enquête et à l'élucidation de ce type de crime (vu la nature cachée du délit, la destruction de ces preuves, le manque de témoins), procureurs réfractaires à poursuivre et les moins punis, l'incendie criminel frauduleux présente peu de risques dissuasifs au niveau judiciaire. Souvent, l'auteur du crime aura engagé une torche pour se protéger. En dépit de l'importance d'une dissuasion par le non-règlement ou la poursuite civile et pénale, un effort plus important devrait être dirigé vers la prévention et

---

la détection des situations à risque, préférablement avant même la souscription.

Chaque année, les dommages dus à l'incendie criminel sont énormes : la valeur des biens endommagés par l'ensemble des incendies criminels a atteint 244 millions de dollars en 1991 (Statistique Canada, 1992). On évalue que les incendies frauduleux représentent de 15 % à 30 % des incendies criminels (Boudreau, 1977 ; Krajick, 1979 ; Généreux, 1987 ; Laberge, 1992) et qu'ils causent 50 % des dommages matériels. Ces évaluations seraient toutefois conservatrices vu la difficile détection de ce type d'incendie. De plus, les coûts déclarés n'incluent pas les pertes de vies, les frais encourus par des incendies criminels faussement déclarés accidentels ou indéterminés, les coûts indirects associés aux services policiers, pompiers, judiciaires et médicaux, sans compter les pertes d'emplois et la hausse par les compagnies d'assurances des primes des assurés de bonne foi (le moyen privilégié de défrayer les coûts encourus par la fraude). Pour toutes ces raisons, la prévention de l'incendie frauduleux est une action plus que souhaitable.

85

Une perspective d'étude intéressante est d'identifier les conditions dans lesquelles se manifestent l'incendie frauduleux. On admet généralement que le risque d'incendie augmente quand l'évolution des conditions économiques conduit à une surprotection par les assurances (Vreeland et Waller, 1979), soit dans les périodes de récession où la valeur au marché des actifs immobiliers est à son plus bas. Ainsi, tout indique aussi qu'au Québec, l'incendie frauduleux varie en fonction de variables économiques et immobilières particulières (Clermont et Vallée, 1992). La présente étude tente donc de mettre en relief certains des mécanismes dominants qui semblent favoriser la montée de l'incendie criminel à motif économique dans les secteurs en gentrification. Bien qu'il examine le phénomène dans le contexte montréalais, notre travail s'inscrit dans un mouvement plus général d'analyse des problèmes criminels liés au développement récent des grandes villes nord-américaines.

Dans les parties 2 et 3, nous examinons le phénomène de la gentrification, le crime d'incendie et les liens entre la gentrification et les contextes économiques et immobiliers. Nous abordons également la dynamique liant la gentrification à certains aspects politiques et administratifs municipaux. Les parties 4, 5 et 6 présentent un historique spécifique à chacun des quartiers appuyé d'un portrait socio-économique du quartier depuis les années 1950 jusqu'à nos jours. Chacune comprend également, pour chacun des quartiers, un portrait de l'évolution de son marché immobilier et d'autres statistiques qui sont spécifiques et pertinentes à la problématique étudiée. Nous pouvons donc ici vérifier certaines hypothèses et observer la nature et l'étendue des liens entre le processus de gentrification et l'incendie criminel. Enfin, dans la partie 7, nous discutons des résultats de l'analyse et concluons en présentant au lecteur nos réflexions finales ainsi que certaines recommandations, qui, nous l'espérons, contribueront à engendrer des retombées pratiques et des solutions efficaces.

## 2. Gentrification et incendie criminel

### 2.1 La gentrification : une vue générale

Le terme « gentrification » fut utilisé la première fois par l'auteure Ruth Glass en 1964. Il désignait le mouvement des banlieusards vers les quartiers anciens de Londres dans les années 60. Plusieurs définitions en sont proposées. Le sens dans lequel l'entend Sénécal (1990) est de loin le plus utilisé, le plus contemporain et le plus représentatif de la complexité du phénomène.

Au sens macro-sociologique du terme, la gentrification réfère à un retour vers la ville, une mutation du *pattern* traditionnel du mouvement vers les banlieues. À Montréal, les deux tendances d'éloignement vers la banlieue et de retour à la ville se produisent de concert. Si la première demeure la tendance principale, la seconde poursuit son ascension. Alors que la ville centrale s'est dépeuplée de 25 % de ses habitants de 1971 à 1986 (soit 260 000 personnes) et que la population de la

---

banlieue Hors-Ile a crû de 50 % (soit 400 000), la ville de Montréal a récemment augmenté sa population dans ses quartiers centraux (Sénécal, 1990). Au sens plus micro-sociologique du terme, Sénécal (1990) définit la gentrification par l'émergence progressive d'une nouvelle classe moyenne dans les vieux quartiers près du centre-ville. Cette classe, instruite et professionnelle, est issue du baby-boom. Elle a une faible propension à avoir des enfants et est attachée aux valeurs patrimoniales de ces quartiers.

La revitalisation d'un quartier fait toujours suite au déclin urbain. Moore, Livermore et Galland (1983) dressent un portrait intéressant du cycle de l'abandon d'un quartier à partir de l'expérience de Woodlawn, un quartier au coeur de Chicago. La citation suivante illustre bien la dynamique du phénomène.

87

Le quartier est à la fin d'un cycle de déplacements et les importantes vagues d'immigration sont terminées. La succession ne se fait plus. Les anciennes communautés perdent leur population et ont donc un surplus d'espace habitable. La classe défavorisée qui habite le secteur est surtout le produit de politiques urbaines qui institutionnalisent la pauvreté et empêchent le progrès. Les investisseurs n'ayant plus de profit à faire investissent plutôt là où la classe moyenne s'est installée. Le quartier est finalement abandonné. Il est toujours possible de conserver un stock de logements déjà âgé tant que la classe moyenne investit dans son renouvellement, mais il se détériore très vite avec les classes plus pauvres, puis est abandonné. La sécurité du quartier diminue, l'endroit n'a plus l'appui des institutions familiales et communautaires dont il aurait besoin. Au stade final, on se retrouve en présence d'un ghetto où vivent les individus les plus défavorisés<sup>1</sup>.

L'étude du processus de gentrification s'est avérée surtout descriptive, aucune théorie actuelle n'englobant l'ensemble du phénomène. La théorie économique explique l'enclenchement du

---

<sup>1</sup>Moore, Livermore et Galland, 1983, p.172, traduction libre

processus de gentrification par la baisse avantageuse du prix des loyers qu'offrent des bâtiments dépréciés. L'atteinte d'un certain écart entre ce prix dans un secteur donné et le prix moyen du marché dans son ensemble (la ville) provoquerait l'arrivée des premiers gentrificateurs dans le secteur (Hilton, 1991). Après un certain temps, une gentrification ascendante rend les immeubles très chers et l'investissement devient beaucoup plus risqué, la plus-value escomptée entre le prix de revente futur et le prix d'achat actuel tendant à décroître dans le temps, ce qui réduit d'autant les opportunités de rénovations plus ou moins spéculatives. Il ne s'agit donc plus à cette étape d'un avantage de prix immédiat et de profit rapide de court terme mais plutôt d'un profit à plus long terme pour l'investisseur qui sait être patient. Les raisons poussant à l'investissement changent, tandis que la nature du profit escompté se modifie. En effet, ces profits revêtent alors des aspects intangibles corrélatifs aux changements socio-démographiques et économiques (en particulier, pour ce dernier point, à la nouvelle dotation du quartier en fait d'établissements commerciaux) qui se sont opérés dans le secteur en phase avancée de gentrification.

### ***2.1.1 La situation du marché immobilier et du logement à Montréal***

Hilton (1991) propose que la gentrification n'est pas un phénomène aléatoire mais l'oeuvre de l'industrie du développement qui, appuyée des gouvernements et des investisseurs, désire faire un profit rapide. Les promoteurs immobiliers privés, qui au Québec contrôlent près de 90 % du marché de l'habitation, ne sont intéressés à produire et à exploiter du logement d'habitation que s'ils en jugent le taux de rentabilité suffisant, ce profit étant lié en grande partie aux avantages de localisation des immeubles. Ainsi, quelques grandes firmes ont le quasi-monopole du développement du centre-ville et des zones limitrophes, vu les investissements considérables que leur localisation implique (cf. « Dossiers techniques de la région de Montréal », 1992). Pour ces sociétés, le secteur de l'habitation n'est qu'un marché secondaire leur permettant d'attirer une clientèle à pouvoir d'achat élevé

susceptible de rentabiliser leurs immobilisations commerciales. À l'affût de profits élevés, elles achètent les immeubles abandonnés à petit prix afin de les rénover, de les convertir en condos ou de les rebâtir à nouveau. Un tel investissement est très risqué, mais pour une firme qui en a les moyens, il est beaucoup plus intéressant d'investir dans un secteur en gentrification que d'attendre de 15 à 20 ans pour rentabiliser un investissement fait dans une période stable du cycle économique. Cela explique par exemple qu'en 1979, 21 propriétaires possédaient 50,4 % des terrains vacants de 10 acres et plus à Montréal.

La gentrification d'un secteur se manifeste donc dans des prédispositions particulières du marché immobilier. En période de récession économique, les dépenses augmentent en raison des taux d'intérêt hypothécaires plus importants que le propriétaire doit assumer et la vente d'un bâtiment est rendue difficile par la plus faible proportion d'acheteurs potentiels. Seuls les individus ou les firmes plus aisés peuvent alors se permettre un tel investissement immobilier car eux seuls ont le capital disponible. Le taux d'inoccupation des logements est aussi un indice utile de la santé du marché immobilier. Plus il est élevé, moins la situation est bonne, surtout pour les propriétaires. Les locataires en ressentent les contrecoups en recevant moins de services. Ils paient leur loyer moins cher mais vivent moins bien. Le taux d'inoccupation des logements locatifs dans la région métropolitaine atteignait 7,7 % en octobre 1992, le niveau le plus élevé des vingt dernières années. Il est de 3 % dans un marché en équilibre (cf. « L'économie de Montréal », 1992).

À Montréal, l'indice du prix des valeurs immobilières depuis 1982 montre une tendance ascendante jusqu'en 1989, pour ensuite décroître jusqu'en 1992. Les taux annuels d'un prêt hypothécaire de 5 ans, très élevés en 1982, ont chuté lentement jusqu'en 1986, repris quelque peu jusqu'en 1990, et chuté à nouveau ensuite. La construction, de son côté, est à un niveau presque aussi faible qu'il y a dix ans. Le nombre de mises en chantier et la valeur réelle des permis de construction était plus faible en 1992 qu'en 1982. Des surplus importants existent dans tous les secteurs immobiliers (Statistique Canada, 1994). Dans le

---

noyau central de Montréal à tout le moins, la construction se limite aux individus et entreprises qui peuvent « se le permettre ». Dans ces mêmes quartiers, reflets en bonne partie des effets de la gentrification, le prix des habitations n'a presque aucune commune mesure avec la valeur montréalaise moyenne.

90

Par ailleurs, au Québec, afin que le parc de logements réponde aux goûts de la nouvelle classe moyenne, le gouvernement a permis qu'on puisse transformer les logis locatifs en propriété de plein titre. La consécration légale (en 1969) du régime juridique de copropriété a amené une vague de conversions des logements en copropriété, celle-ci étant alimentée par l'inflation des années 70 et 80 et le désir des ménages de mettre leurs épargnes à l'abri (Enquête HUD, 1980). Au Québec, 70 % des conversions de la décennie 1970, durant laquelle le phénomène prenait son envol, ont eu lieu de 1977 à 1979, en majorité à Montréal. Fin 1975, un moratoire fut imposé sur la conversion en copropriété divise. On s'est alors tourné en plus grand nombre vers la copropriété indivise. On dénombreait 10 000 unités de ce type en 1980 (Fortin et Godbout, 1980). Afin de contourner le moratoire et sous la pression intense de la demande, on alléguait souvent aussi des travaux majeurs requérant l'évacuation des locataires (conversion déguisée).

Concurremment, les années 70 ont vu une amélioration de la protection des droits des locataires et diverses dispositions à l'époque ont visé à renforcer les règles du jeu suite aux dérogations constatées (projet de loi 87 et programmes « coops »). Les gouvernements concernés ont investi dans le logement résidentiel de concert avec les gros investisseurs. La classe défavorisée que visaient supposément ces changements finit par être expulsée du quartier gentrifié au profit des classes plus fortunées, cette relocalisation s'expliquant par la plus forte concurrence économique des individus mieux nantis. Ainsi, ironiquement, la continuelle concentration de la classe défavorisée dans certains secteurs semble être en partie attribuable aux politiques publiques qui tentent de contrer un tel processus (Hilton, 1991).

### 2.1.2 Le modèle de Sénécal du processus de gentrification

Sénécal (1990) subdivise la gentrification en trois types différents. Le premier est typique des quartiers occupés à l'origine par une classe moyenne aisée, le deuxième de ceux occupés à l'origine par une classe ouvrière, et le troisième type est constitué des quartiers où la gentrification se caractérise par le « recyclage » d'anciens entrepôts abandonnés. Généralement, la proximité des grands parcs et des plans d'eau serait recherchée des gentrificateurs et résulterait conséquemment en une augmentation de la valeur de la propriété convoitée. Par ailleurs, Sénécal établit 4 stades (chacun durant de deux à cinq ans) spécifiques au processus de gentrification à Montréal :

91

Stade 1. Un petit groupe de personnes audacieuses (les *pionniers*), attirées par le potentiel architectural du bâtiment et les possibilités (services, transport et proximité) du quartier, se procurent les bâtiments à bas prix et les rénovent eux-mêmes. Les institutions sont réticentes à accorder des prêts hypothécaires en raison de la détérioration de la propriété ou du quartier. Les ménages concernés ont donc les fonds privés pour ce type d'investissement.

Stade 2. Le phénomène se poursuit, devient plus visible et intéresse maintenant les courtiers en immeubles. De petits spéculateurs apparaissent. Les prix demeurent bas mais les loyers augmentent en raison des activités de rénovation. On commence à voir le délogement de ménages à faible revenu. Les prêts hypothécaires deviennent plus faciles.

Stade 3. Les investisseurs privés affluent. Les nouveaux résidents commencent à s'organiser pour revendiquer auprès des pouvoirs publics. Le déplacement devient un problème sérieux. Les améliorations du quartier sont maintenant tout à fait tangibles. C'est l'escalade des prix. La municipalité, par souci d'améliorer son assiette fiscale, favorise cette mutation du quartier à l'aide de programmes d'aide (protection du patrimoine, programmes d'amélioration ou de revitalisation, etc.). Les gros promoteurs immobiliers font leur apparition. Les institutions financières sont disposées à accorder des prêts étant

donné que les prix montent. Le niveau de délogement atteint son apogée, la tension monte entre les nouveaux résidents et les anciens.

Stade 4. Plusieurs gens d'affaires et cadres s'installent dans le quartier. Le voisinage se stabilise en tant que quartier reconquis. Les nouveaux commerces n'ont rien à voir avec ceux d'antan : galeries d'art, cafés, boutiques, etc.. Les déplacements n'affectent plus que les locataires mais aussi les petits propriétaires. Il y a beaucoup de conversions d'immeubles non-résidentiels en copropriété ou en loft. Les immeubles ayant maintenant atteint un niveau de prix élevé sont vendus par les spéculateurs. Le quartier est très recherché.

92

### ***2.1.3 Autres caractéristiques de la gentrification***

La gentrification d'un quartier est fortement associée à un important déclin de sa population suivi d'une reprise soudaine. Elle résulte en une diminution du nombre d'enfants et une augmentation de la proportion des 25-44 ans dans la population du secteur concerné, en somme en une augmentation du nombre de ménages et une réduction de la taille de ces derniers. D'autre part, pour plusieurs chercheurs, une proportion significative de diplômés universitaires ou spécialisés est un indice important de gentrification. Sénécal rapporte que dans le noyau central de Montréal, la proportion de diplômés connaît une forte augmentation toujours en cours et que la frange (c'est-à-dire les secteurs limitrophes au noyau central) suit de près à cet égard.

Autre indice jugé primordial, la gentrification se caractérise par le fait qu'une importante proportion des habitants du quartier possède un emploi professionnel, technique ou de cadre. Sénécal relève que dans le noyau central de Montréal, ce type d'emploi, qui était occupé par 18,8 % de sa population active en 1971, représentait 41,5 % de celle-ci en 1986 (une réduction relative des chômeurs accompagne évidemment la tendance). La gentrification se caractérise aussi par la hausse du nombre des propriétaires par rapport au nombre de locataires. Sénécal observe que de 1971 à 1986 la proportion des propriétaires dans

---

le noyau central de Montréal passe de 35,2 % à 44,7 %. L'ampleur d'une telle hausse prend toute sa dimension lorsque l'on tient compte des difficultés associées à l'achat dans le centre de la ville. Sénécal précise que c'est dans le noyau que les changements sont les plus significatifs et qu'il s'agit en majorité de conversions, celles-ci commençant à s'étendre dans les quartiers limitrophes au noyau central.

Les changements apportés aux habitations s'accompagnent d'une hausse de la valeur résidentielle. Les investissements massifs se répercutent inévitablement sur la valeur foncière. L'augmentation de la valeur des unités rénovées a un effet d'entraînement sur les autres, surtout par une augmentation de la valeur des terrains. Pour le parc du Mont-Royal, Sénécal parle d'une hausse des prix allant de 90 % à 125 % (de 1971 à 1986). Idem pour la Petite-Bourgogne et Griffintown.

Les quartiers plus pauvres sont le théâtre de crimes différant en nombre et en nature de ceux des quartiers plus favorisés. On y dénote par exemple des problèmes plus manifestes de vols, d'itinérance, de délits reliés à la drogue, de même que plus de violence. Il s'agit en fait d'une plus grande manifestation des « crimes de rue », ce qui ne nous amène toutefois aucunement à conclure que les quartiers plus favorisés sont moins « criminalisés ». Ainsi, dans le cas d'un quartier en gentrification, les changements affectant la structure du quartier, son économie, la composition de sa population, etc., devraient également s'accompagner de variations au niveau de la criminalité. Dans cet ordre d'idées, une étude de McDonald (1986) relate l'effet de la gentrification sur le taux de criminalité. Observant les statistiques de quartiers en gentrification de 14 grandes villes américaines, McDonald vérifie deux hypothèses : primo, que les nouveaux arrivants dans le quartier constituant des cibles lucratives, cela devrait mener à une hausse des crimes ; secundo, que les personnes de revenu moyen commettant moins de crimes que les personnes à bas revenu, le déplacement hors du quartier des ménages à bas revenu devrait réduire le crime. Pour l'ensemble des 14 quartiers à l'étude, il

---

observe une baisse significative du taux de crimes pour six quartiers, et une réduction plus légère pour les huit autres.

Ces résultats sur le crime en général pourraient suggérer que la gentrification est d'emblée souhaitable. Pourtant, loin d'être une panacée de la politique urbaine, ne provoque-t-elle pas un déplacement de la criminalité vers d'autres secteurs ? Ne masque-t-elle pas un autre mécanisme (par exemple, l'investissement de la municipalité dans un quartier offrant de meilleures possibilités de rentabilité économique) ? Ne cause-t-elle pas le déplacement des moins fortunés dans un secteur voisin ? Enfin, ne laisse-t-elle pas place à de nouveaux problèmes sociaux et à d'autres formes plus subtiles de criminalité, en l'occurrence l'incendie volontaire ? En dépit de l'intérêt évident que peut soulever l'ensemble des ces questions, c'est sur cette toute dernière que la présente étude tente de mettre en évidence.

94

## **2.2 L'Incendie criminel à Montréal : présentation des données à l'étude**

Les informations permettant de construire les profils historiques des arrondissements « Plateau Mont-Royal/Centre-Sud » et « Sud-Ouest » proviennent des dossiers de presse du service des archives de Montréal, des annuaires statistiques des quartiers du service de planification de Montréal (1991), des plans directeurs des arrondissements « Plateau Mont-Royal/Centre-Sud » (1992) et « Sud-Ouest » (1992) ainsi que des profils socio-économiques des districts électoraux du Plateau Mont-Royal (1990) et de St-Henri (1990). D'autres documents donnés en bibliographie ont aussi parfois été consultés. Verdun ne faisant pas partie de la ville de Montréal, nous utilisons pour celle-ci des sources différentes. Pour les incendies et d'autres données statistiques, nous avons ainsi recouru aux rapports annuels du service de la prévention des incendies de Verdun, ainsi qu'au service de l'urbanisme et de l'environnement de Verdun.

Au contraire d'autres crimes manifestes (cambriolage, etc.), l'incendie criminel est long et difficile à résoudre. Une enquête spécialisée doit en démontrer la nature criminelle et les preuves matérielles sont souvent détruites, ce qui pose des problèmes de fiabilité des données (Généreux, 1987). À Montréal, la fiabilité des données est l'affaire du service des incendies, de la Société de Police de la Communauté Urbaine de Montréal (section spécialisée en enquêtes d'incendies criminels) et du service Anti-Crime des Assureurs qui se spécialise dans l'enquête de fraudes à l'assurance. Cette multiplicité des sources d'information en renforcent grandement la fiabilité. La banque de données utilisée ici est une compilation de tous les dossiers de la section des enquêtes sur l'incendie criminel de la SPCUM dont nous avons sélectionné les années 1986 et 1991. Elle inclut tout feu, de toute nature, survenant à Montréal.

95

Un problème fréquemment rencontré dans l'étude de l'incendie criminel est la classification de la nature de l'incendie, laquelle est soit criminelle (i.e. volontaire), accidentelle (non-intentionnelle, par négligence ou une défectuosité), indéterminée (dont la cause n'est pas clairement criminelle ou accidentelle), ou naturelle (plus rare : combustion spontanée, foudre ou autre). La catégorie « indéterminée » pose problème : selon les faits et circonstances, on estime en général que 50 % des incendies ainsi classés sont en fait criminels (section des incendies criminels de la SPCUM ; Vreeland et Waller, 1978 ; Rider, 1980, Généreux, 1987). Nous avons par conséquent choisi de distribuer également dans les catégories « incendie criminel » et « incendie accidentel » les incendies classés dans la catégorie « indéterminé », et ce pour toutes nos analyses. Par ailleurs, Les experts estiment négligeable le nombre d'incendies non signalés (le « chiffre noir » de l'incendie criminel), vu la visibilité du phénomène dans un centre urbain comme Montréal.

Tableau 1

*Statistiques de l'incendie à Montréal de 1982 à 1993*

Année	Nombre d'événements	Événements enquêtés	Nature accidentelle	Nature criminelle
1982	1798	1087	791 (44 %)	1007 (56 %)
1983	1433	959	543 (38 %)	890 (62 %)
1984	1430	1025	489 (34 %)	941 (66 %)
1985	1372	969	434 (32 %)	938 (68 %)
1986	1299	746	610 (47 %)	689 (53 %)
1987	1463	749	653 (45 %)	646 (55 %)
1988	1290	670	620 (48 %)	643 (52 %)
1989	1589	849	740 (47 %)	689 (53 %)
1990	1963	1004	959 (49 %)	721 (51 %)
1991	1983	1100	885 (45 %)	592 (55 %)
1992	2059	1236	823 (40 %)	619 (60 %)
1993	1784	957	827 (46 %)	520 (44 %)
Moyenne	1621	946	697 (43 %)	741 (57 %)

Source : Terminologie pertinente au secteur de l'incendie volontaire, Ministère des Affaires Municipales, Gouvernement du Québec.

N.B. : De l'ensemble des événements enquêtés, le service des incendies criminels de la SPCUM est responsable de l'enquête de 65 % à 70 % de ceux-ci. Les autres 30 % à 35 % sont référés aux districts policiers concernés.

Les données sur l'incendie à Montréal depuis 1982 révèle d'intéressantes tendances : une baisse des événements jusqu'en 1986 et une reprise de 1988 à 1992. En 1993, selon la section des incendies criminels de la SPCUM, on observait une baisse variant de 25 % à 30 %, chute semblable à celle observée de 1982 à 1983 et attribuable à l'effet de fin de récession. En moyenne, selon les experts, 57,4 % des incendies sont d'origine criminelle, en incluant les incendies classés « indéterminé » dont nous avons discuté précédemment et en excluant la proportion

---

inconnue d'incendies accidentels qui sont en fait des incendies volontaires (le contraire ici se produit plus rarement : la preuve d'un incendie criminel est beaucoup plus consistante que celle d'un incendie accidentel). Nous considérons ainsi l'estimation des experts comme étant conservatrice, les incendies criminels classés à tort dans les autres catégories pouvant être largement sous-estimés.

La baisse des événements rapportés de 1982 à 1986 puis leur reprise importante jusqu'en 1992 témoignent de la plus grande propension à l'incendie et au crime en général lors de périodes économiques difficiles. Alors que la proportion des incendies accidentels augmente durant les années de récession, la proportion des incendies criminels, pour la même période, présente de plus faibles taux et n'augmente que suite aux années de récession. Cela pourrait s'expliquer par une plus grande propension aux incendies de nature « cachée » (se reflétant dans les catégories *accidentels* et *indéterminés*) lors de périodes de récession.

97

### **2.2.1 Distribution spatiale de l'incendie criminel**

Nos observations sur les zones de prolifération de l'incendie criminel (les *hot spots*) à Montréal vont jusqu'au début des années 70. Elles proviennent de Martin Naud, analyste à la section des incendies criminels de la SPCUM. À la fin des années 1970, une vague d'incendies en grande partie d'origine criminelle rasait le Sud-Ouest de Montréal. Une importante reconstruction, toujours en cours aujourd'hui, lui succéda. La concentration des *hot spots* s'est par la suite dirigée d'une part vers le Plateau Mont-Royal et un peu vers le Centre-Sud, et d'autre part au sud, à Verdun. Aujourd'hui, c'est encore sur le Plateau Mont-Royal qu'ont lieu la majorité des feux suspects, Verdun suivant de près.

Présentement, les plus démunis, qui ne peuvent se payer un loyer élevé dans un quartier en gentrification, s'éloignent lentement vers l'est (vers le district policier 52), ou vers l'ouest (Verdun, St-Henri, etc.), où les pompiers sont déjà aux prises

avec de sérieux problèmes d'incendie. On serait donc en présence d'un déplacement de la « clientèle incendiaire » (pauvres, gens ayant des difficultés financières, vandales, etc.) de chaque côté du Mont-Royal. Tenant sans doute à la proximité du métro et des services publics, ils ne semblent pas portés à s'installer plus loin. De futurs « hot spots » se dessinent près de Ville St-Laurent, plus au nord vers les rues Granger et Grenet, et également un peu plus à l'ouest de la ville. La distribution spatiale de l'incendie criminel n'est donc pas aléatoire : elle subit l'influence de divers facteurs et semble sensible au phénomène de gentrification. L'hypothèse d'un mouvement de diffusion de l'incendie du centre de la ville vers l'extérieur, dans un effort de renouvellement du tissu urbain (ou gentrification), est donc plausible pour Montréal. Selon certains auteurs, l'incendie criminel suit le plus souvent un mouvement d'éloignement des zones traditionnelles d'incendie (ghettos, zones périphériques au centre-ville...) vers des zones auparavant épargnées (French, 1979).

Si l'on se réfère de nouveau aux données présentant la fréquence annuelle des incendies à Montréal (tableau 1), on voit qu'elles suivent sensiblement le cycle économique de cette dernière décennie. Fortement élevée en 1982, la tendance décroît jusqu'en 1986 pour, à partir de 1988, faire une remontée fulgurante jusqu'en 1993. Si l'on compare ces mêmes données avec celle du taux de chômage (« L'économie de Montréal », 1992), le parallélisme est frappant.

### 3. Présentation de la méthodologie et des variables

Notre méthodologie emprunte pour beaucoup au modèle de vérification de la criminalité de McDonald, la différence étant que notre méthode s'applique au crime d'incendie en particulier et à ses spécificités relativement à la ville de Montréal. Nous établissons un portrait d'ensemble de chacun des arrondissements étudiés appuyé par la présentation de variables pertinentes par lesquelles nous analysons de façon exploratoire le rôle que peut jouer l'incendie criminel dans la gentrification des quartiers centraux de Montréal. Pour ce faire, nous nous

inspirons des informations trouvées dans la littérature ainsi que de deux études sur le phénomène de gentrification : celles de Sénécal et de Ley. Ce dernier trouve 4 facteurs corrélés à un index de gentrification, soit (1) les effets des changements démographiques, (2) les conditions du marché de l'habitation local, (3) la qualité de vie et (4) la nature du développement économique, les deux dernières étant les plus significatives. Nous nous attardons donc à chacune de ces variables, en examinant d'autre part la caractérisation physique de chacun des trois quartiers et s'ils répondent aux critères typique d'un quartier en gentrification situé près du centre-ville et à proximité des services susceptibles de répondre aux besoins d'une clientèle souvent professionnelle, jeune et sans enfants.

99

Les variables que nous utilisons pour mettre au jour les liens entre la gentrification d'un quartier et le taux d'incendies criminels qu'on y constate sont : (1) la fréquence des incendies (nombre de cas rapportés à la police annuellement), dont nous comparons les variations dans le temps ; (2) la nature des incendies, qui peut être criminelle, accidentelle, ou indéterminée ; (3) la vacance des bâtiments, et (4) l'occupation des bâtiments, i.e. si le bâtiment est occupé ou non lors de l'incendie, la littérature reconnaissant généralement à l'incendie criminel la propension à se manifester dans un bâtiment non-occupé et cette tendance semblant d'autre part plus forte dans le cas d'incendies frauduleux.

Dans des conditions économiques normales, nous devrions observer une répartition relative à peu près égale de la nature des incendies sans égard au statut de la victime. Cela dit, on retrouve généralement dans la littérature criminologique que les locataires connaissent, relativement à leur proportion démographique, plus fréquemment des incendies de nature criminelle que les propriétaires (Pettway, 1984). Dans le contexte d'un quartier en gentrification, il est fort probable que lorsqu'un processus de gentrification commence à se manifester dans un secteur, les propriétaires, motivés à incendier un bâtiment afin de le convertir, de le rénover ou de le vendre à un spéculateur, mettent les efforts nécessaires afin de camoufler un incendie criminel en

événement accidentel, ce malencontreux événement survenant chez leurs locataires.

La littérature sur la fraude par l'incendie criminel insiste sur l'influence de la nature du crime sur sa classification éventuelle. Contrairement à l'incendiaire impulsif qui commet son délit pour des raisons d'ordre émotif ou psychologique, le fraudeur planifie et cache son crime, il s'informe et s'organise pour ne rien perdre. À cet égard, le statut de la victime pourrait se révéler être un indice pertinent de la dynamique de l'incendie à but lucratif dans les quartiers en gentrification. Il aurait donc été intéressant d'inclure dans notre étude de l'incendie criminel dans les trois quartiers considérés le statut de la victime de l'incendie, à savoir s'il s'est déclaré chez un propriétaire ou un locataire. Malheureusement, la banque de données que nous utilisons ne dispose pas d'un indicateur fiable de cette variable.

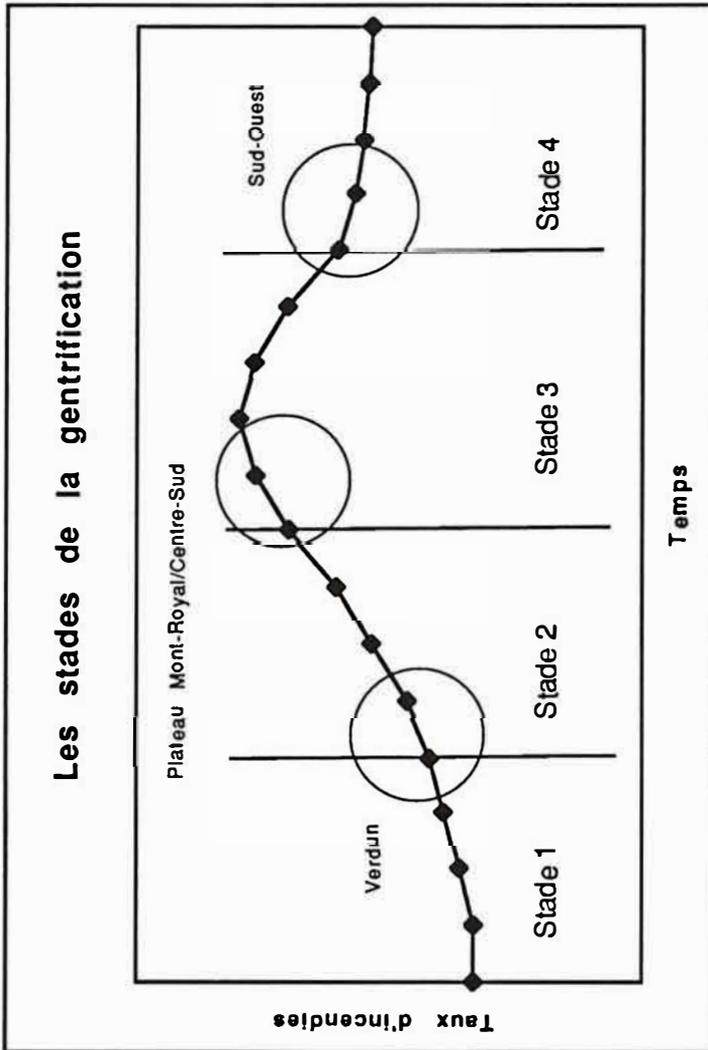
100

### **3.1 *Les liens, inspirés du modèle de Sénécal (1990), entre la gentrification et l'incendie criminel***

Le graphe 1 reprend les quatre stades du processus de gentrification décrits par Sénécal (on peut se reporter à la section 2.1.3 page 8 pour un résumé descriptif de ces stades). Il constitue une visualisation la plus plausible possible, selon nos hypothèses, de l'évolution des taux d'incendies tout au long des stades de gentrification. Il n'a pas de visées quantitatives en tant que telles et ne sert qu'à donner une idée, nous semble-t-il assez exacte, du processus. En effet, chaque quartier, en fonction de variables et de caractères dont les degrés ou les niveaux lui sont propres, pourra cheminer le long d'un processus de gentrification particulier et présenter des taux d'incendies, à stade égal, plus ou moins élevés de ceux d'autres secteurs en gentrification.

Cela dit, le processus devrait tout de même exhiber certains traits généraux que nous traduisons visuellement dans le graphe 1. Ainsi, au cours du stade 1, les taux d'incendies dans le quartier en gentrification devrait montrer les premiers signes d'augmentation. Durant le stade 2, les taux d'incendies devraient prendre une certaine ampleur.

Graphe 1



Durant le stade 3 de la gentrification, les taux d'incendies devraient atteindre leur sommet, alors que les tensions entre les anciens habitants du secteur et les gentrificateurs sont à leur comble et que les incitations de certains propriétaires et spéculateurs à faire incendier commencent à diminuer. Dans le stade 4, les taux d'incendies devraient se stabiliser ou être en voie de diminution progressive. Rappelons que Sénécal évalue la durée de chacun des stades comme allant de 2 à 5 ans, selon les quartiers.

**102**

### **3.2 Hypothèses relativement aux trois arrondissements étudiés**

Géographiquement, les trois secteurs (quartiers) bornent le centre-ville ou y ont un accès facile. Chaque quartier offre aux gentrificateurs les avantages typiques aux quartiers gentrifiés : modes de transport en commun, services adéquats, espaces verts, plans d'eau, etc. Le Plateau Mont-Royal offre un environnement résidentiel et commercial intéressant, avec ses grandes artères dynamiques, ses bars « branchés », etc. Le Sud-Ouest offre la proximité du centre-ville tout en étant résidentiel, sans compter l'attrait du canal Lachine. Verdun est tout aussi résidentielle et près du centre-ville tout en étant dotée de grands espaces verts idéaux pour ceux qui choisissent d'y élever une famille. Nous avons par ailleurs localisé dans le graphe 1, pour chacun des quartiers étudiés, l'endroit où vraisemblablement il se situait dans le processus de gentrification à la fin de la période étudiée, en 1991 (la période s'étendant de 1986 à 1991).

Le quartier « Sud-Ouest de Montréal » est au stade de gentrification le plus avancé, au début du quatrième stade. C'est d'ailleurs au troisième stade que le phénomène de gentrification est devenu tangible : les prix ont monté, des programmes sociaux ont été instaurés, le quartier a commencé à se stabiliser, etc. Le renouvellement du quartier s'étant amorcé vers la fin des années 70 et le début des années 80, nous prévoyons que le nombre d'incendies, qui y a atteint son apogée à la toute fin des années 70, s'est plus ou moins stabilisé ou augmente faiblement. Du moins, les augmentations devraient être les moins prononcées de toutes lors des comparaisons entre les quartiers.

Nous évaluons le stade de gentrification de l'arrondissement « Plateau Mont-Royal/Centre-Sud » dans la première moitié du troisième stade de Sénécal. À ce stade, les investissements affluent encore, les conflits se font toujours sentir et les prix n'ont pas terminé leur escalade. Plus récente que la gentrification du Sud-Ouest, la gentrification du Plateau Mont-Royal est toutefois peut-être plus visible en raison de la double nature résidentielle et commerciale de son processus de gentrification. La reprise économique du quartier ayant commencé à se manifester au début des années 80 et de façon plus importante au cours de la décennie, nous nous attendons à des augmentations des incendies.

103

La gentrification de la ville de Verdun est la plus récente des trois quartiers à l'étude. Nous établissons le début du processus de reprise économique de ce quartier vers l'année 1986. Son stade se situerait entre les premier et deuxième stades de gentrification de Sénécal. Le phénomène y est visible, mais les grands investisseurs n'ont pas encore commencé à affluer. Les risques reliés à l'investissement sont encore importants et les prêts hypothécaires difficiles à obtenir. Nous nous attendons par conséquent à une hausse importante du phénomène de l'incendie criminel dans les résultats. Voyons donc dans le détail, pour les trois arrondissements, ce qu'il en est.

#### **4. La gentrification de l'arrondissement Sud-Ouest de Montréal**

L'arrondissement Sud-Ouest de Montréal est formé des quartiers « Petite-Bourgogne », « Pointe St-Charles », « St-Henri », « Côte St-Paul » et « Ville-Émard ». Il est délimité au nord par les rues Pullman et St-Antoine et au sud par le canal de l'aqueduc et le fleuve St-Laurent. Nous estimons le quartier entre les troisième et quatrième stades de gentrification de Sénécal en raison de sa récente stabilisation socio-économique. Nous nous attendrions à ce titre que de 1986 à 1991 les données ne montrent que de légères augmentations des incendies.

104

L'arrondissement a connu tout son essor de la fin du 19<sup>e</sup> siècle jusqu'au milieu des années 1950. Il avait alors une vocation industrielle (à l'époque, un des quartiers industriels les plus importants au Canada) et ses travailleurs y résidaient. Le quartier comptait 120 000 habitants à son apogée, vers 1961. Alors qu'il amorçait son déclin, il perdit beaucoup de sa population durant les années 60, 70 et le début des années 80. On observa une faible reprise à partir de 1986, un nouvel attrait pour le quartier se manifestant, la localisation très centrale de l'arrondissement attirant les nouveaux résidents de la vague de renouvellement. Sénécal rapporte que la gentrification dans ce secteur, typique de celle touchant les vieux quartiers à vocation mixte, a pris la voie de la démolition-construction (Petite-Bourgogne, Canal Lachine, Griffintown, etc.). Le secteur a également connu le recyclage d'anciens bâtiments de l'ère industrielle - entrepôts abandonnés, usines désaffectées, manufactures fermées - en immeubles résidentiels (coopératives, condominiums, lofts). On a qu'à penser ici aux entrepôts du Vieux-Port, aux bâtiments industriels du Canal Lachine et aux manufactures de la rue St-Laurent, enfin aux anciennes usines modifiées en condos comme celles de la *Canadian Bag* et de la *Belding-Corticelli* par exemple.

La structure de la population, auparavant de type familial, se compare aujourd'hui beaucoup plus à la moyenne montréalaise. Par ailleurs, en 1986, 36 % des résidents du quartier n'avaient pas réussi une 9<sup>e</sup> année comparativement à 27 % pour Montréal. Le dernier recensement montre toutefois une nette amélioration à ce chapitre, des résidents plus instruits occupant le secteur. Enfin, depuis la fermeture du Canal Lachine et des compagnies qu'il desservait, on y a enregistré d'importantes pertes d'emplois (20 000 pertes nettes en 20 ans) et la pauvreté a atteint des proportions alarmantes durant les années 80. Au recensement de 1981, 44 % de la population vivaient sous le seuil de la pauvreté. La situation s'améliore graduellement, principalement en raison de la nouvelle classe de professionnels qui s'installe dans le quartier.

Avant la vague d'incendies qui a sévi dans le secteur jusque dans les années 70, le secteur se caractérisait par des duplex et triplex en rangées. L'habitat était ancien : 48 % des logements étaient construits avant 1946 contre 33 % pour la ville de Montréal (tableau 2). Les activités industrielles occupaient environ 40 % de l'espace. Ces zones présentent toujours, quoique à un degré moindre, des problèmes liés à la vétusté des infrastructures et à la forte proportion de bâtiments inoccupés. Dans les années 80, parallèlement à la détérioration accélérée des conditions de logement et de vie, une spéculation effrénée s'est déclarée, notamment au niveau de l'habitation. La rénovation d'édifices de 4 à 6 logements était fréquente, mais le plus gros de la gentrification s'est fait sur les triplex. Alors que les représentants des milieux communautaires, patronaux et syndicaux s'unissaient pour relancer l'économie du Sud-Ouest, 242 millions de dollars étaient investis dans le secteur industriel pour la rénovation des bâtiments abandonnés.

105

Tableau 2

## Sud-Ouest de Montréal

*Période de construction des bâtiments (recensés en 1989)*

Total	Avant 1946	1946-1960	1961-1970	1971-1980	1981 à juin 1986
25115	11965	6920	2370	2130	1700
pourcentage	(48 %)	(28 %)	(9 %)	(8 %)	(7 %)

L'inventaire résidentiel du secteur est de faible niveau et comprend majoritairement des immeubles ne valant pas plus de 50 000\$ à 60 000\$. Les propriétés vendues en 1985, selon Habitabec (20 déc. 1985), étaient plus fréquemment des immeubles à petit prix et ayant peu de logements. En incluant le prix d'acquisition de l'édifice, rénover coûte plus cher que de bâtir à neuf. La propension à incendier est donc plus grande dans de telles conditions. Par ailleurs, la proportion des logements

dont les occupants sont propriétaires a ici constamment progressé parallèlement à celle de Montréal (tableau 3). En 1981, 21,17 % des logements y étaient possédés par ses occupants (22,1 % pour Montréal). Ce taux passait à 23,21 % en 1986 (25,52 % pour Montréal), pour poursuivre sa lancée en 1991 avec 24,7 % des logements de l'arrondissement occupés par leurs propriétaires (26,5 % pour Montréal).

**Tableau 3****106****Sud-Ouest de Montréal****Logements possédés et logements loués 1981, 1986 et 1991**

	<b>Sud-Ouest</b>	<b>%</b>	<b>Montréal</b>	<b>%</b>
1981 possédés	5500	21,17 %	95635	22,7 %
1981 loués	20475	78,83 %	325735	77,3 %
<b>Total 1981</b>	<b>25 975</b>	<b>100 %</b>	<b>421 370</b>	<b>100 %</b>
1986 possédés	6500	23,21 %	113220	25,52 %
1986 loués	21500	76,79 %	330400	74,48 %
<b>Total 1986</b>	<b>28 000</b>	<b>100 %</b>	<b>443 620</b>	<b>100 %</b>
1991 possédés	7405	24,73 %	121 950	26,5 %
1991 loués	22 535	75,27 %	338 225	73,5 %
<b>Total 1991</b>	<b>29 940</b>	<b>100 %</b>	<b>460 175</b>	<b>100 %</b>

On estimait en 1988 encore à 30 % du parc total de logements le nombre d'unités requérant des réparations majeures, soit une proportion largement supérieure à la moyenne montréalaise qui était de 13 % (« Habiter Montréal », 1988). Le renouvellement du quartier est loin d'être terminé. Offrant le confort de la banlieue à cinq minutes du centre-ville, le quartier plaît aux nouveaux arrivants plus aisés. L'accès aux autoroutes y est idéal, sans compter le charme du Canal Lachine. Les années 80 offrent un nouveau portrait : ces nouveaux arrivants aisés

cohabitent avec beaucoup de gens pauvres attachés à leur quartier. La forte spéculation immobilière y pousse les plus démunis à trouver des logements plus abordables ailleurs.

Le quartier abrite une population plus jeune, plus pauvre et moins scolarisée que celle de la ville de Montréal dans son ensemble. En découle des problèmes grandissants de décrochage scolaire, d'itinérance (on dénombre 15 000 sans-abri dans le quartier) et d'alcoolisme. L'arrondissement a connu le sommet de son rythme de gentrification vers 1980, mais le processus se poursuit toujours. La section des enquêtes en matière d'incendie criminel de la SPCUM rapporte que l'incendie a joué un rôle important dans la gentrification de l'arrondissement Sud-Ouest. Depuis 1978, une recrudescence majeure des incendies a amené divers problèmes (vandalisme, déchets, etc.) et l'arrondissement a été rasé au début des années 80. Jusqu'à 1989, les sites encore vacants qui présentaient un potentiel industriel ont été incendiés. On constate (cf. tableau 4) une faible hausse du nombre d'événements rapportés à la police de 1986 à 1991 (79 versus 85 cas). C'est en fait ce à quoi nous nous attendions en raison du stade avancé de gentrification reconnu à ce secteur. Cette tendance peut en partie être attribuée à l'effet de la récession.

107

Tableau 4

## Sud-Ouest de Montréal

*Nature de l'incendie, 1986 et 1991*

Nature de l'Incendie	1986		1991	
	Fréquence	%	Fréquence	%
Criminel	47	59,5 %	55	64,7 %
Accidentel	32	40,5 %	30	35,3 %
<b>Total</b>	<b>79</b>	<b>100 %</b>	<b>85</b>	<b>100 %</b>

Tableau 5

## Sud-Ouest de Montréal

*Taux d'incendies et variations de ces derniers, 1986-1991*

	Nombre de logements	Nombre d'incendies			Ratios		
		Criminels	Accidentels	Total	Criminels/logements (%)	Accidentels/logements (%)	Global (%)
1986	28 000	47	32	79	0,17	0,11	0,28
1991	29 940	55	30	85	0,18	0,10	0,28
Variation 1986-1991 (%)	+6,93	+17,02	-6,25	+7,59	+9,44	-12,32	0

108

La légère hausse des incendies de nature criminelle et les légères diminutions des incendies de nature accidentelle viennent d'autre part renforcer la tendance (cf. tableau 4). La légère augmentation du nombre total d'incendies suggère que même dans les stades plus avancés du processus de gentrification, la propension à incendier serait encore, même si plus faiblement, à la hausse.

Le tableau 5 nous montre que le nombre d'incendies total sur le nombre de logements est resté le même de 1986 à 1991. Cela dit, le ratio d'incendies criminels s'est élevé de 17 à 18 sur 10 000 logements de 1986 à 1991, une augmentation de 9,44 %. Cette augmentation se compare à une diminution, pour Montréal dans son ensemble (cf. tableau 6), de 16 à 13 incendies criminels sur 10 000 logements de 1986 à 1991 (-18,75 %). Parallèlement, soulignons la hausse de 35,7 % pour Montréal du ratio des incendies accidentels sur le nombre de logements alors que ce même ratio diminuait de 12,32 % de 1986 à 1991 dans le quartier Sud-Ouest. La somme des incendies criminels et accidentels sur le nombre de logements donne ce que nous appelons le ratio global. Demeuré stable à 28 sur 10 000 pour le Sud-Ouest, ce dernier a augmenté pour Montréal de 10,34 %, passant de 29 à

32 incendies sur 10 000 logements. Il sera bon d'avoir en mémoire ces chiffres quand nous analyserons ceux des deux autres quartiers à l'étude.

## Tableau 6

### Ville de Montréal

#### Taux d'incendies et variations de ces derniers, 1986-1991

	Nombre de logements	Nombre d'Incendies			Ratios		
		Crimi-nels	Acciden-tels	Total	Criminels/logements (%)	Accidents/logements (%)	Global (%)
1986	443 545	689	610	1299	0,155 %	0,14 %	0,29 %
1991	460 185	592	885	1477*	0,13 %	0,19 %	0,32 %
Variation 1986-1991 (%)	+3,75	-14,08	+45,08	+52,66	-18,75	+35,71	+10,34

\*N.B. : on n'inclut pas ici les incendies dont la cause est indéterminée

Les taux observés au niveau de la variable « vacance » des bâtiments dans le quartier Sud-Ouest (tableau 7) s'apparentent aux observations des chercheurs américains. Les bâtiments vacants dans lesquels s'est déclaré un incendie sont beaucoup plus souvent victimes d'incendies criminels (90 %) que les bâtiments non-vacants du même secteur (52 % en 1986 et 48 % en 1991). D'autre part, un seul incendie accidentel a été enregistré dans un bâtiment vacant (en 1986). Les bâtiments vacants ne sont ici essentiellement victimes que d'incendies criminels et indéterminés. Les résultats doivent être interprétés avec prudence vu l'échantillon restreint de bâtiments vacants et des cas dont la vacance est inconnue.

Tableau 7

## Sud-Ouest de Montréal

*Vacance des bâtiments par la nature de l'incendie, 1986 et 1991*

		1986			1991		
		Crimi- nel	Accli- dentel	Total	Crimi- nel	Accli- dentel	Total
<b>Vacant</b>	Fré- quence	9	1	10	7	0	7
	% Vacant	90%	10%	100%	100%	0	100%
	% Colonne	19,1%	3,1%	12,7%	12,7%	0	8,2%
<b>Non- vacant</b>	Fré- quence	31	29	60	27	29	56
	% Non- vacants	51,7%	48,3%	100%	48,2%	51,8%	100%
	% Colonne	66%	90,6%	75,9%	49,1%	96,7%	65,9%
<b>Inconnu</b>	Fré- quence	7	2	9	21	1	22
	% Inconnu	80%	20%	100%	95,5%	4,5%	100%
	% Colonne	14,9%	6,2%	11,4%	38,2%	3,3%	25,9%
<b>Colonne</b>		<b>47</b>	<b>32</b>	<b>79</b>	<b>55</b>	<b>30</b>	<b>85</b>
<b>Total</b>		<b>59,5%</b>	<b>40,5%</b>	<b>100%</b>	<b>64,7%</b>	<b>35,3%</b>	<b>100%</b>

Le tableau 8 illustre ce résultat qui traduit en partie la gentrification toujours en cours. Dans les bâtiments non-occupés, les incendies criminels sont beaucoup plus fréquents que les accidentels alors que dans les bâtiments occupés la fréquence est à peu près la même pour les deux types d'incendies. Les incendies accidentels surviennent essentiellement dans les

bâtiments occupés, vu la plus grande propension à l'erreur humaine lorsque le bâtiment est occupé. Il ne semble pas y avoir de variation à ce chapitre de 1986 à 1991. La catégorie « occupation inconnue » ne vient pas modifier les tendances observées.

### Tableau 8

#### Sud-Ouest de Montréal

#### Occupation par la nature de l'incendie, 1986 et 1991

111

		1986			1991		
		Crimi- nel	Acci- dental	Total	Crimi- nel	Acci- dental	Total
Occupé	Fré- quence	22	21	43	27	23	50
	% Occupés	51,2%	48,8%	100%	54%	46%	100%
	% Colonne	50%	68%	57,3%	55,1%	63,9%	58,8%
Non- occupé	Fré- quence	19	2	24	9	3	12
	% Non- Occ.	79,2%	8,3%	100%	75%	25%	100%
	% Colonne	43,2%	12%	32%	18,4%	8,3%	14,11%
Inconnu	Fré- quence	3	5	8	13	10	23
	% Inconnu	37,5%	62,5%	100%	56,5%	43,5%	100%
	% Colonne	6,8%	20%	10,7%	26,5%	27,8%	27,1%
Colonne		44	31	75	49	36	85
<b>Total</b>		<b>58,7%</b>	<b>41,3%</b>	<b>100%</b>	<b>57,6%</b>	<b>42,4%</b>	<b>100%</b>

## 5. La gentrification de l'arrondissement « Plateau Mont-Royal/Centre-Sud »

112

Cet arrondissement inclut deux grands quartiers liés par la rue Sherbrooke, soit le Plateau Mont-Royal et le Centre-Sud. Délimité à l'est et au nord par la voie ferroviaire du Canadien Pacifique, à l'ouest par l'avenue du Parc (ville d'Outremont) et l'arrondissement Ville-Marie jusqu'au fleuve St-Laurent, l'arrondissement inclut les quartiers Sainte-Marie, Lorimier, Lafontaine, Laurier, Mile-End et Saint-Louis. Historiquement, l'arrondissement a commencé à se développer au milieu du siècle dernier, dans la foulée des quartiers ouvriers de Montréal. La croissance de l'activité industrielle aux abords de l'axe ferroviaire du CP et de l'activité commerciale sur le boulevard St-Laurent et l'avenue Mont-Royal au début du siècle ont donné au quartier son visage actuel, alors que la ville s'industrialisait rapidement. Il est devenu un quartier populaire très dense où manufactures et logements ouvriers se sont juxtaposés. À la suite du redéploiement manufacturier dans la périphérie de la ville, le tissu physique et social du quartier s'en est trouvé transformé. Bien qu'en majeure partie résidentiel, l'arrondissement comporte une part notable de zonage commercial.

L'arrondissement a connu sa pleine expansion jusqu'au milieu des années 70, pour connaître un déclin graduel jusqu'à son niveau le plus bas au début des années 80. Une gentrification résidentielle et commerciale s'est alors amorcée. Elle a rendu les loyers inabordables pour les plus démunis et les petits commerçants du boulevard St-Laurent dont les revenus ne peuvent rivaliser avec ceux des bars. Récemment, de jeunes professionnels, attirés par l'atmosphère régnant dans le quartier, se sont ainsi installés près des bars « branchés » du Plateau Mont-Royal. La nouvelle vie commerciale sur le Plateau Mont-Royal a engendré divers problèmes, comme celui du stationnement, du bruit et du vandalisme. Le même phénomène a été observé sur la rue St-Denis, quoique avec moins d'ampleur. Dans le Centre-Sud, des condos ont été construits au nord, à l'ouest, et un peu à l'est, les mieux nantis cernant en quelque sorte les plus pauvres au centre du quartier.

Vu l'escalade des prix qui s'y est produit, nous estimons son stade de gentrification à la première moitié du troisième stade de la classification de Sénécal. Les gros investisseurs affluent mais le quartier ne s'est pas définitivement stabilisé. L'un des types de gentrification décrit par Sénécal s'apparente au profil du quartier « Plateau Mont-Royal » : c'est celui d'un quartier occupé à l'origine par une classe moyenne aisée (ouvriers spécialisés, etc.), le plus fréquent selon l'auteur. Le départ de cette classe vers la banlieue après la Seconde Guerre mondiale a entraîné une dévalorisation de ces quartiers. Des ménages à revenus faibles ou modérés s'y sont installés. Les revenus n'y suivant pas le rythme de l'inflation, la capacité des locataires à payer leurs loyers y a diminué et, concurremment, le stock de logements s'est dégradé. Moins recherché que les quartiers centraux, bien desservi en services et en transport. Les faibles prix des logements la proximité du centre-ville et l'attrait architectural du quartier ont éventuellement attiré les pionniers de la gentrification. Ces derniers ont alors rehaussé la valeur des bâtiments du quartier par une rénovation intensive, le quartier acquérant un statut socio-économique plus élevé au terme du processus.

113

De nombreuses opérations publiques de construction et surtout de rénovation d'habitations ont été réalisées dans l'arrondissement depuis 20 ans, principalement dans le quartier Centre-Sud. D'autre part, le développement du secteur de la radio-télévision (Radio-Canada, Radio-Québec, ...) a favorisé l'arrivée de nouveaux résidents dans le Centre-Sud. Les conditions de logement se sont donc améliorées. La mutation économique et sociale a aussi suscité des rénovations immobilières et des conversions de logements en copropriétés. Plusieurs bâtiments vacants ou logements barricadés sont en attente de projets, ou en proie à la spéculation sur le redéveloppement. La superficie à développer à des fins résidentielles est estimée à moins d'une quinzaine d'hectares, amenant une lutte serrée pour des bâtiments et terrains aujourd'hui valorisés. Selon la Société d'Habitation du Québec, la valeur des logements de catégorie duplex et triplex à Montréal

a augmenté dans les quartiers centraux et sur le Plateau plus qu'ailleurs, de 95 % à 125 % entre 1976 et 1986. (Habitabec, 21 mai 1989).

114

L'arrondissement abrite la plus forte proportion à Montréal de logements nécessitant des efforts d'entretien (84 % en 1986). Avec 70 % des bâtiments du Plateau Mont-Royal construits avant 1946 (cf. tableau 9), son bâti est qualifié d'ancien. Cela dit, si l'on excepte quelques zones en piteux état (surtout dans le Centre-Sud), le quartier présente un état allant de moyen à bon. Certains tronçons de rue offrent même des logements de grande qualité. À cet égard, les rues sur lesquelles les propriétés ne sont pas occupées par leur propriétaire sont celles dont l'état est le plus lamentable (et vice-versa), signe d'un possible lien de cause à effet. Le taux de propriétaires-occupants a augmenté continuellement de 1976 à 1986, indiquant un attrait grandissant pour le secteur (cf. tableau 10).

### Tableau 9

#### Plateau Mont-Royal/Centre-Sud 1989

##### *Période de construction des bâtiments du Plateau Mont-Royal*

Total	Avant 1946	1946 - 1960	1961 - 1970	1971 - 1980	1981 - 1 <sup>er</sup> juin 1986
43170	29 960 (70 %)	5210 (12 %)	4000 (9 %)	2665 (6 %)	1335 (3 %)

Tableau 10

## Plateau Mont-Royal/Centre-Sud

*Logements possédés et logements loués*

	Logements loués	Logements possédés	Nombre total
1981	—	—	45 010
1986	50 695 (84,4 %)	9 465 (13,6 %)	60 080
1991	50 505 (83,2 %)	10 140 (16,8 %)	60 690

115

De 145 589 en 1971, la population a chuté à 99 872 en 1981, puis à 95 439 en 1986. Ce nombre est relativement stable depuis, quoiqu'une légère reprise ait récemment été observée. Auparavant de caractère familial, la structure démographique est aujourd'hui marquée par la présence croissante de ménages à faible densité et de familles monoparentales. Beaucoup de jeunes couples ont quitté le quartier pour la banlieue et la catégorie « célibataires », qui représentait 45 % de la population en 1981, a augmenté à 57 % en 1991. 25 % des résidents ont moins d'une 9e année. Indicateur important de gentrification, ce bas indice de scolarité s'est récemment amélioré grâce à l'afflux de gens beaucoup plus scolarisés dans le Mile-End et le Plateau. Le taux de chômage y est encore élevé dans l'arrondissement (17 % en 1991), les difficultés économiques exacerbent les problèmes de logement. La population du Centre-Sud est d'ailleurs présentement l'une des plus défavorisée sur l'île de Montréal. Le revenu familial moyen était sous la moyenne en 1986 (20 880\$ contre 26 332\$ pour l'ensemble de Montréal). En 1991, il s'approchait de la moyenne en raison de l'arrivée des nouveaux résidents aux salaires élevés (28 491\$ dans l'arrondissement contre 34 144\$ pour l'ensemble de Montréal).

**Tableau 11****Plateau Mont-Royal/Centre-Sud*****Évolution du taux de propriétaires-occupants entre 1976 et 1986***

	% 1976	% 1981	% 1986	Variation 1976 - 1986
Plateau	10,1 %	13,7 %	17,5 %	73,3 %
Centre-Sud	5,9 %	7,5 %	10,9 %	84,7 %

**116**

Même si la proportion de propriétaires sur le Plateau Mont-Royal a presque doublé depuis 1971, on observait en 1986 un taux de 84,3 % de locataires contre une moyenne montréalaise de 74,5 %. Cela s'explique en partie par le type d'habitations qu'on y retrouve, soit un bâti contigu très dense de 2 ou 3 étages, constitué à 90 % de duplex et de triplex. Par ailleurs, malgré la récente gentrification, la criminalité augmente. Le Centre-Sud est le quartier le plus criminalisé à Montréal, avec 10 % de la criminalité de la ville. Particulièrement marqué par la drogue et la prostitution, on y constate aussi de sérieux problèmes de vols simples et à main armée, de voies de fait, de meurtres, d'itinérance et de malpropreté des métros. Le nombre d'incendies rapportés à la police est passé de 91 à 212 cas de 1986 à 1991, une hausse de 133 %. De 57 cas classés de nature criminelle en 1986, on en enregistre 123 en 1991, plus du double.

La récente gentrification du quartier s'est donc accompagnée d'une vague d'incendies dont l'ampleur n'est pas attribuable qu'à l'effet de la récession. Ainsi, la nature des incendies en pourcentages a peu varié de 1986 à 1991 (cf. tableau 12). Toutefois, en considérant les fréquences, on voit que les incendies criminels dans l'arrondissement augmentent de 119 % et les incendies accidentels de 162 % alors que pour Montréal, la fréquence de l'incendie criminel diminue (de 689 à 592 cas) et celle de l'incendie accidentel est à la hausse (de 610 à

885 cas). Alors que Montréal affichait de 1986 à 1991, pour les incendies dont nous connaissons la classification, une diminution des incendies criminels (de 97 événements) et une augmentation des incendies accidentels (soit 275 événements), le quartier subissait quant à lui une hausse de 66 incendies criminels et 55 incendies accidentels de plus.

Tableau 12

## Plateau Mont-Royal/Centre-Sud

117

*Nature de l'incendie, 1986 et 1991*

Nature de l'incendie	1986		1991	
	Fréquence	%	Fréquence	%
Criminel	57	62,6 %	123	58 %
Accidentel	34	37,4 %	89	42 %
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100 %</b>	<b>212</b>	<b>100 %</b>

Tableau 13

## Plateau Mont-Royal/Centre-Sud

*Taux d'incendies et variations de ces derniers, 1986-1991*

	Nombre de logements	Nombre d'incendies			Ratios		
		Criminels	Accidentels	Total	Criminels/logements (%)	Accidentels/logements (%)	Global (%)
1986	60 080	57	34	91	0,09%	0,06%	0,15%
1991	60 690	123	89	212	0,20%	0,15%	0,35%
Variation 1986-1991 (%)	+1,02	+115,79	+161,76	+132,97	+113,62	+159,13	+130,63

---

Le tableau 13 indique que le ratio global des incendies sur le nombre de logements fait un bond fulgurant de 130 % de 1986 à 1991. D'autre part, de 9 incendies criminels pour 10 000 logements en 1986, ce ratio passe à 20 incendies criminels pour 10 000 logements en 1991, une augmentation de 113,62 %. Cette hausse se démarque radicalement de la diminution de 18,75 % pour Montréal pour ce même ratio entre 1986 et 1991 (cf. tableau 5).

118

Tenant compte de la « vacance inconnue », la quasi-totalité des incendies dans les bâtiments vacants en 1986 et 1991 sont de nature criminelle (cf. tableau 14). La part des incendies de nature criminelle dans les bâtiments non-vacants est de son côté un peu plus élevée que ceux de nature accidentelle. Encore plus intéressant, la fréquence des incendies criminels dans les bâtiments vacants augmente de 200 % entre 1986 et 1991 et celle des incendies criminels dans les bâtiments non-vacants de 63 %. Les incendies accidentels augmentent significativement (152 %) dans les bâtiments non-vacants. D'autre part, le tableau 15 montre que la fréquence des incendies accidentels des bâtiments occupés lors de l'incendie augmente de 157 % de 1986 à 1991. L'augmentation des incendies criminels est aussi très importante quoique moins prononcée (64 %). Les taux d'incendies des bâtiments non-occupés augmentent aussi significativement ; le nombre des incendies criminels de bâtiments non-occupés augmentant de 121 % et les incendies accidentels de 300 %. Cela témoigne à nouveau de la dynamique de l'incendie lors de la gentrification d'un quartier urbain.

Tableau 14

## Plateau Mont-Royal/Centre-Sud

*La vacance de l'immeuble par la nature de l'incendie, 1986 et 1991*

		1986			1991		
		Criminel	Accidental	Total	Criminel	Accidental	Total
<b>Vacant</b>	Fréquence	5	0	5	15	1	16
	% Vacant	100%	0	100%	93,8%	6,3%	100%
	% Colonne	8,8%	0	5,5%	12,2%	1,1%	7,5%
<b>Non-vacant</b>	Fréquence	52	33	85	85	83	168
	% N-vacant	61,2%	38,8%	100%	50,6%	49,4%	100%
	% Colonne	91,2%	97,1%	93,4%	69,1%	93,3%	79,2%
<b>Inconnu</b>	Fréquence	0	1	1	23	5	28
	% Inconnu	0	100%	100%	82,1 %	17,9%	100%
	% Colonne	0	2,9%	1,1%	18,7%	5,6%	13,2%
<b>Colonne</b>		57	34	91	123	89	212
<b>Total</b>		62,6%	37,4%	100%	58%	42%	100%

Tableau 15

## Plateau Mont-Royal/Centre-Sud

*Occupation de l'immeuble par la nature de l'incendie, 1986 et 1991*

		1986			1991		
		Crimi- nel	Accl- dentel	Total	Crimi- nel	Accl- dentel	Total
Occupé	Fré- quence	36	28	64	59	72	131
	% Occupés	56,3%	43,8%	100%	45%	55%	100%
	% Colonne	64,3%	80%	70,3%	52,2%	72,7%	61,8%
Non- occupé	Fré- quence	14	2	16	31	8	39
	% Non- Occ.	87,5%	12,5%	100%	79,5%	20,5%	100%
	% Colonne	25%	5,7%	17,6%	27,4%	8,1%	18,4%
Inconnu	Fré- quence	6	5	11	23	19	42
	% Inconnu	54,5%	45,5%	100%	54,8%	45,2%	100%
	% Colonne	10,7%	14,3%	12,1%	20,4%	19,2%	19,8%
Colonne		56	35	91	113	99	212
<b>Total</b>		<b>61,5%</b>	<b>38,5%</b>	<b>100%</b>	<b>53,3%</b>	<b>46,7%</b>	<b>100%</b>

## 6. La gentrification de la ville de Verdun

La ville de Verdun est composée des quartiers « Desmarchais-Crawford », « Quartier du centre-ville » et de l'Ile-des-Soeurs. L'Ile-des-Soeurs, géographiquement séparée des deux autres, est exclue de la majorité de nos analyses en raison des différences socio-économiques évidentes qu'elle a d'avec les autres quartiers de la ville de Verdun. Son évolution différente, son analyse aurait introduit un biais dans notre étude. Les quelques cas où nous n'avons pu exclure l'Ile-des-Soeurs de l'analyse des données, en raison de la méthode de cueillette de données agrégées du service d'urbanisme de la ville de Verdun, sont spécifiés et discutés.

121

Des trois secteurs à l'étude, Verdun est celui dont la gentrification est la plus récente. Son déclin a débuté à la fin des années 70 et le début de sa reprise économique vers 1986. Le déclin urbain de la ville de Verdun a débuté à la fin des années 70, 5 ou 6 ans après les deux autres quartiers à l'étude. Le déclin du quartier s'est accompagné de divers problèmes sociaux et criminels reliés à la pauvreté, à l'alcoolisme et à la délinquance. La gentrification amorcée ensuite à partir de la seconde moitié des années 80 est venue modifier le portrait socio-économique général de même que la prévalence de la criminalité dans la ville. Nous situons le secteur à la frontière entre le premier et deuxième stade de gentrification de Sénécal. Le renouvellement commence à être visible mais les investissements de plus grande envergure ne sont pas encore manifestes.

Verdun a une fonction surtout résidentielle. Les commerces et industries n'occupent ensemble que près de 9 % du territoire. Tout le territoire est développé, si ce n'est quelques acres à vocation résidentielle (environ 4 % du territoire). Le type d'habitation le plus répandu à Verdun est le multiplex (31,9 %), suivi de près par le duplex (28,5 %). Une proportion appréciable du stock de logements est âgée et nécessiterait certaines rénovations. Le tableau 16 ci-dessous présente la classification des bâtiments en fonction de leur année de construction.

Depuis le début des années 60, Verdun a perdu près de 17 000 résidents. Ce nombre serait plus élevé si l'on excluait l'Île-des-Soeurs, qui a connu une augmentation significative de sa population. Verdun suit la même tendance de déclin que les deux autres quartiers. De 1986 à 1991, la ville a vu une légère remontée (de 60 246 à 61 307 résidents) qui témoigne de la récente gentrification du secteur. Les nouvelles familles du quartier y sont maintenant plus instruites. La proportion des gens ayant des études universitaires passe de 8,2 % en 1981 pour atteindre 10,8 % en 1986. La proportion des résidents ayant moins d'une 9<sup>e</sup> année, quant à elle, a diminué de 33,1 % en 1981 à 29,7 % en 1986. Il s'agit là de variations importantes en ce qui touche l'éducation.

De 1986 à 1991, la population verdunoise a en moyenne vieilli, indice révélateur de gentrification. Comme pour les deux autres quartiers et pour la même période allant de 1986 à 1991, le nombre de ménages a augmenté et leur densité a régressé, avec une plus grande proportion de familles sans enfants. On se retrouve donc devant l'exode d'une population pauvre et l'arrivée d'une classe de gens socio-économiquement beaucoup plus favorisée. Malgré les améliorations récentes, ceux qui ont le plus besoin d'aide, les citoyens de la classe défavorisée, s'appauvrissent davantage. À l'instar des deux autres quartiers étudiés, on se retrouve à Verdun face à deux classes : les riches et les pauvres. Les premiers, moins nombreux, possèdent les logements rénovés et les condos. Les seconds sont bénéficiaires de l'aide sociale ou de l'assurance-chômage. L'augmentation du salaire annuel moyen dans le quartier est donc plutôt attribuable à l'arrivée d'un petit nombre de gentrificateurs qui font s'élever la moyenne.

**Tableau 16****Ville De Verdun*****Période de construction des bâtiments, en 1986***

	<b>Verdun</b>	<b>Proportion/total</b>
Avant 1946	13 715	51,3 %
1946 à 1960	6 095	22,8 %
1961 à 1971	2 745	10,3 %
1971 à 1980	2 625	9,8 %
1981 à 1986	1 535	5,7 %
1986 à 1991	?	?

**123**

Depuis 1971, la proportion des logements loués décroît graduellement au profit des logements possédés. Ce mouvement prend toute son ampleur jusqu'en 1986, année après laquelle un certain tassement dans la tendance intervient. Le tableau 17 qui suit en témoigne :

**Tableau 17****Ville de Verdun*****Logements possédés et logements loués***

	<b>Logements loués</b>	<b>Logements possédés</b>	<b>Nombre total</b>
1971	18 925 (84,8 %)	3 400 (15,2 %)	22 325
1976	18655 (83,7 %)	3 645 (16,3 %)	22 300
1981	18 075 (81,1 %)	4 210 (18,9 %)	22 285
1986	18 045 (79,2 %)	4 730 (20,8 %)	22 775
1991	18 185 (79,7 %)	4 645 (20,3 %)	22 830

124

De 1971 à 1976, tous les types d'habitations ont connu une baisse de leur valeur de revente allant de légère à importante. Les prix de tous les types de bâtiments, surtout à partir de 1981, ont ensuite littéralement monté en flèche sous les effets de la spéculation, l'habitation unifamiliale se démarquant le plus à ce titre : les gentrificateurs de Verdun sont plutôt de type familial et à la recherche d'un endroit calme pour élever une famille. En somme, les années 80 ont redonné à la ville de Verdun un nouveau souffle. Une gentrification résidentielle a pris place et son évolution se poursuit graduellement. Nous observons l'évolution de la valeur de revente moyenne des différents types d'habitation au tableau 18.

### Tableau 18

#### Ville de Verdun

#### *Évolution de la valeur de revente moyenne, 1971 à 1989*

	1971	1976	1981	1986	1989
Unifamilial	55 229	56 020	87 274	98 938	147 422
Duplex	69 060	54 531	56 794	81 256	118 464
Triplex	83 910	62 077	82 707	105 325	125 864
Multiplex	109 838	82 350	84 641	159 370	166 546

La courbe de fréquence des incendies suit de près, ici aussi, le mouvement de gentrification. Le service de prévention des incendies nous a informés que l'année 1979 est celle qui a connu le plus grand nombre d'incendies. Cette importante vague passée, la fréquence se résorba pour ensuite accuser une légère tendance à la hausse de 1982 à 1990. De 1986 à 1991, Verdun a enregistré, conformément à nos attentes, une augmentation relativement importante (hausse de 85 %) des cas d'incendies déclarés à la police. Cette montée peut s'expliquer en grande

---

partie par le processus de renouvellement du quartier. Plus spécialement, la tendance a pris encore plus d'ampleur en 1991-1992. Quoiqu'il qu'il puisse s'agir d'un effet attribuable à la continuation du processus de gentrification de Verdun, cette augmentation peut aussi être en partie imputée à la conjoncture économique du début des années 1990, laquelle s'est effectivement manifestée au cours de ces années dans l'ensemble des données sur l'incendie à Montréal.

Quoi qu'il en soit, la fréquence des incendies criminels et accidentels a augmenté respectivement de 119 % et 40 % entre 1986 et 1991 (cf. tableau 19). C'est donc la fréquence des incendies criminels qui s'est accrue le plus radicalement dans le secteur. Cela va à l'encontre des résultats observés pour Montréal en général de même que pour l'arrondissement Plateau Mont-Royal/Centre-Sud, où l'on a assisté sur la même période à une augmentation proportionnellement plus importante (+161,76 %) des incendies accidentels. Cela dit, avec une hausse de 40 %, Verdun connaît malgré tout de 1986 à 1991 une hausse sensible du nombre d'incendies de nature accidentelle. Autre fait intéressant, la majorité des incendies ne causent aucun dommage en termes de valeur monétaire (cf. tableau 20) : ce sont très souvent des bâtiments complètement dévalorisés qui sont incendiés. À première vue, ces incendies ne semblent donc pas désastreux. Toutefois, il y a lieu de se questionner sur les motifs derrière ces événements. *Une grande partie de ces derniers pourraient en effet s'expliquer dans le cadre du processus de gentrification où par exemple des propriétaires tentent d'éviter des frais de démolition avant de rebâtir et rénover.*

Tableau 19

## Ville de Verdun

*Nature de l'incendie, 1986 et 1991*

Nature de l'incendie	1986		1991	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Criminelle	27	57,4 %	59	67,8 %
Accidentelle	20	42,6 %	28	32,2 %
Total	47	100 %	87	100 %

126

Tableau 20

## Ville de Verdun

*Classification des feux par le montant des dommages*

	1982	1986	1991
Aucun	297 (69,23 %)	196 (70,76 %)	204 (72,34 %)
1\$ à 500\$	58 (13,52 %)	21 (7,58 %)	18 (6,38 %)
500\$ à 10 000\$	41 (9,56 %)	36 (13 %)	29 (10,28 %)
Plus de 10 000\$	33 (7,69 %)	24 (8,66 %)	31 (10,99 %)
Total	429 (100 %)	277 (100 %)	282 (100 %)

L'augmentation des taux d'incendies (cf. tableau 21), bien qu'inférieure à celle de l'arrondissement Plateau Mont-Royal/Centre-Sud, dépasse tout de même celle de Montréal dans son ensemble. Le ratio global est passé de 21 à 38 incendies sur 10 000 logements. La hausse du ratio d'incendies criminels sur le

nombre de logements est encore plus marquée, à 117,99 %, ce dernier passant de 12 à 26 incendies criminels sur 10 000 logements de 1986 à 1991. Cela en fait l'arrondissement où le taux d'incendies criminels était relativement le plus élevé en 1991. D'autre part, nous observons (cf. tableau 22) une augmentation des incendies de nature criminelle dans les bâtiments vacants : il n'y en a aucun en 1986 et 3 en 1991. De plus, les augmentations des incendies de nature accidentelle et criminelle entre 1986 et 1991 dans les bâtiments non-vacants sont respectivement de 59 % et de 64 %. Les données présentent malheureusement un taux important de valeurs manquantes pour lesquelles on ignore si l'immeuble incendié était vacant ou non (17 % du total des incendies en 1986 et 24 % en 1991). Notre interprétation de tableau x est donc limitée.

127

Tableau 21

## Ville de Verdun

*Taux d'incendies et variations de ces derniers, 1986-91*

	Nombre de logements	Nombre d'incendies			Ratios		
		Criminels	Accidentels	Total	Criminels/logements (%)	Accidentels/logements (%)	Global (%)
1986	22 775	27	20	47	0,12	0,09	0,21
1991	22 830	59	28	87	0,26	0,12	0,38
Variation 1986-1991 (%)	+0,24	+118,52	+40	+85,11	+117,99	+39,66	+84,66

Tableau 22

## Ville de Verdun

*Vacance de l'immeuble par la nature de l'incendie, 1986 et 1991*

		1986			1991		
		Criminel	Accidentel	Total	Criminel	Accidentel	Total
<b>Vacant</b>	Fréquence	0	0	0	3	0	3
	% Vacant	0%	0%	0%	100%	0%	100%
	% Colonne	0%	0%	0%	5,1%	0%	3,4%
<b>Non-vacant</b>	Fréquence	22	17	39	36	27	63
	% N-vacant	56,4%	43,6%	100%	57,1%	42,9%	100%
	% Colonne	81,5%	85%	83%	61%	96,4%	72,4%
Inconnu	Fréquence	5	3	8	20	1	21
	% Inconnu	62,5%	37,5%	100%	95,2%	4,8%	100%
	% Colonne	18,5%	15%	17%	33,9%	3,6%	24,1%
<b>Colonne</b>		27	20	47	59	28	87
<b>Total</b>		57,4%	42,6%	100%	67,8%	32,2%	100%

De 1986 à 1991, les incendies de nature criminelle dans les bâtiments occupés lors de l'incendie augmentent de 79 % et ceux de nature accidentelle de 50 % (cf. tableau 23). Dans les bâtiments non-occupés, les incendies de nature criminelle ont augmenté de 267 %, ce qui majore significativement la proportion des incendies criminels en 1991. L'augmentation de la proportion des incendies criminels dans les bâtiments non-occupés est donc la variation la plus importante. Cela concorde avec la dynamique associée à l'incendie à motivation

économique où l'incendiaire attend que le bâtiment ne soit plus occupé pour perpétrer son crime. Un incendiaire dont la motivation est la vengeance, par exemple, ne prend pas de telles précautions. Même si le nombre de données manquantes nous empêchent d'arriver à des conclusions définitives, ces résultats sont très révélateurs de la gentrification dans Verdun.

**Tableau 23****Ville de Verdun**

129

**Occupation de l'immeuble par la nature de l'incendie, 1986**

		1986			1991		
		Crimi- nel	Acci- dental	Total	Crimi- nel	Acci- dental	Total
Occupé	Fréquence	14	14	28	25	21	46
	% Occupés	50%	50%	100%	54,3%	45,7%	100%
	% Colonne	51,9%	70%	59,6%	42,4%	75%	52,9%
Non-occupé	Fréquence	3	3	6	11	4	15
	% Non-Occ.	50%	50%	100%	73,3%	26,7%	100%
	% Colonne	11,1%	15%	12,8%	18,6%	25%	17,2%
Inconnu	Fréquence	10	3	13	23	3	26
	% Inconnu	76,9%	23,1%	100%	88,5%	11,5%	100%
	% Colonne	37%	15%	27,6%	39%	10,7%	29,9%
Colonne		27	20	47	59	28	87
<b>Total</b>		<b>57,4%</b>	<b>42,6%</b>	<b>100%</b>	<b>67,8%</b>	<b>32,2%</b>	<b>100%</b>

---

## 7. Récapitulation, conclusions et recommandations

130 Avant d'être gentrifiés, les trois secteurs, auparavant fort dynamiques sur le plan économique, ont connu une phase de déclin. Les industries qui s'y trouvaient sont souvent allées s'installer en banlieue, laissant bâtiments commerciaux et industriels à l'abandon. Les résidents qui avaient alors les moyens de résider ailleurs ont fait de même, divers problèmes sociaux et une criminalité élevée les incitant à partir. Les populations demeurées dans ces quartiers présentaient de nombreuses caractéristiques associées à une clientèle criminogène : familles monoparentales dirigées par une mère pauvre, forte proportion de jeunes chômeurs et assistés sociaux peu scolarisés, etc.

La gentrification subséquente a apporté aux trois quartiers une légère reprise démographique, alors que la tendance générale à Montréal était toujours à l'exode vers la banlieue. Traditionnellement sous la moyenne montréalaise, leur niveau de scolarité a augmenté, de même que le revenu familial moyen, des gens aisés venant cohabiter avec une grande proportion d'anciens résidents qui ont encore les revenus familiaux parmi les plus bas de la région métropolitaine. Les quartiers gentrifiés ont alors vu une diminution des familles nombreuses, une augmentation du nombre de ménages de petite taille, l'arrivée de jeunes professionnels instruits, de célibataires et de couples sans enfants (ou avec un seul). Ayant délaissé leur vocation industrielle et ouvrière pour s'annexer au centre-ville dans une nouvelle fonction résidentielle et commerciale, ils offrent maintenant une gamme étendue de services *destinés aux nouveaux résidents*. Les divers problèmes sociaux (itinérance, drogue, prostitution, vandalisme, alcoolisme, pauvreté, vols, etc.) s'y résorbent peu à peu, souvent suite aux revendications des nouveaux résidents. Des conflits naissent ainsi, opposant la plupart du temps anciens et nouveaux résidents.

Surpassant l'obstacle que constituaient l'ancienneté du bâti, le mauvais entretien des unités et par conséquent le manque d'incitation à investir, cette gentrification a généré d'importantes

vagues de rénovation par la voie de la conversion, de la démolition-reconstruction et parfois, mais plus rarement, de la nouvelle construction (condos, etc.). Bien que les bâtiments gentrifiés dans ces quartiers aillent de la maison unifamiliale au multiplex, les gentrificateurs ont montré qu'en général ils préfèrent les duplex et triplex en rangée, plus faciles à rénover ou à convertir en condos. Toutes ces améliorations immobilières ont fait monter radicalement la valeur des habitations.

En rapport à notre questionnement, se dégagent certaines variables fortement associées à l'incendie à but lucratif qui évoluent en relation assez étroite avec la gentrification urbaine d'un quartier : ce sont les variables de fréquence et de nature des incendies, de vacance et d'occupation des bâtiments. Ainsi :

131

- Malgré l'effet de la dernière récession sur l'augmentation du nombre d'incendies, les variations de la fréquence des incendies criminel dans les secteurs à l'étude de 1986 à 1991 concordent très fortement avec nos attentes relativement au stade de gentrification reconnu à chacun. Verdun présente les hausses les plus importantes du ratio des incendies criminels sur le nombre de logements. Cela dit, en termes absolus, l'arrondissement « Plateau Mont-Royal/Centre-Sud » montre les plus grandes variations, soit de 57 à 123 cas (+ 116 %), Verdun suivant de près avec une augmentation de 47 à 87 cas (+ 85 %). Nous observons également les variations attendues pour le Sud-Ouest de Montréal, soit une légère hausse (de 79 à 85 cas, soit une hausse de 7 %). Dès les premiers stades du phénomène de gentrification, on voit donc une augmentation importante du nombre des incendies. Par ailleurs, une croissance plus poussée de la fréquence des incendies semble se matérialiser lors des deuxième et troisième stades de gentrification élaborés par Sénécal, le taux semblant plutôt atteindre son sommet au milieu du processus de gentrification qu'aux premier et dernier stades. En fin de processus, il y a stabilisation des événements rapportés.
- Verdun, le « quartier » à la gentrification la plus récente, est le théâtre d'une croissance importante des incendies de nature criminelle (119 %). Le quartier Plateau Mont-

Royal/Centre-Sud, rendu à un stade plus avancé du processus de gentrification (deuxième ou troisième), subit quant à lui une poussée plus forte de ses incendies de nature accidentelle (162 %), les incendies criminels y augmentant aussi, mais beaucoup moins (il ne faut pas oublier par contre que plusieurs incendies criminels peuvent être camouflés en incendies accidentels). Finalement, en accord avec nos attentes, le quartier Sud-Ouest, rendu à un stade encore plus avancé de son renouvellement, connaît de légères augmentations (en termes absolus) de ses incendies de nature criminelle (17 %), témoignant sans doute en cela de la fin prochaine de son processus de gentrification. Au-delà de possibles différences dues au type de gentrification dont les quartiers font l'expérience, ces données suggèrent un modèle d'évolution « normale » du taux relatif d'incendies criminels dans le contexte de la gentrification urbaine.

- À l'instar des études passées, notre travail démontre l'importance que peut prendre la vacance d'un bâtiment dans la prévision d'un incendie criminel. Phénomène attribuable à l'intensification de la gentrification sur la période considérée, tous les quartiers étudiés ont connu des augmentations des incendies criminels dans les bâtiments vacants de 1986 à 1991. Pour les quartiers Sud-Ouest et le Plateau Mont-Royal/Centre-Sud (nous excluons ici Verdun en raison du grand nombre de valeurs non-observées) et pour les deux années considérées, 85 % en moyenne (les taux vont de 70 % à 90 % à travers les quartiers et les années) des incendies dans un bâtiment vacant sont de nature criminelle. Un bâtiment vacant présente des risques d'incendie criminel beaucoup plus élevés qu'un bâtiment non-vacant. Un incendie dans un bâtiment vacant a près de deux fois plus de probabilités d'être criminel que s'il survient dans un bâtiment non-vacant. Cette variable, vérifiée maintes fois aux États-Unis, se révèle cruciale à Montréal également. Ces fréquences disproportionnées nous renseignent sur le *modus operandi* des incendiaires et peuvent inspirer certaines interventions : la réglementation municipale en matière de destruction des bâtiments devrait sans doute prévoir la destruction mécanique des bâtiments

vacants qui sont déclarés irrécupérables ou dont la rénovation n'est plus rentable.

- Alors que de 1986 à 1991 le Sud-Ouest n'enregistre essentiellement aucune variation significative en relation avec l'occupation des bâtiments, les deux autres quartiers ont vu augmenter les incendies accidentels dans les bâtiments occupés et les incendies criminels dans les bâtiments non-occupés. Verdun présente de plus une augmentation des incendies criminels dans les bâtiments occupés, témoignant peut-être en cela de la gentrification plus récente du secteur. Comme pour Montréal dans son ensemble, dans chaque quartier et pour les deux années à l'étude un bâtiment occupé est plus rarement victime d'un incendie criminel qu'un bâtiment non occupé. Ces tendances corroborent nombre d'études passées : un incendiaire court logiquement moins de risques lorsque le bâtiment est inoccupé. Il profite alors de l'absence de témoins et de risques moindres de mettre en péril une vie humaine et d'en subir les conséquences judiciaires s'il se faisait prendre. Inversement, l'incendie accidentel est beaucoup plus fréquent dans un bâtiment occupé, la propension à l'erreur humaine y étant plus importante. Il est évidemment plus difficile d'agir sur cette variable. Une plus grande sensibilisation de la population à ce risque est une avenue souhaitable.

Ces résultats exploratoires ne doivent être considérés qu'à titre d'indices de l'existence d'un lien entre le processus de gentrification et l'incendie à but lucratif. Cela dit, l'évolution des taux d'incendies dans ces trois arrondissements de Montréal qui traversent différents stades de gentrification semble bien mettre en évidence les possibles « effets pervers » de maintes politiques publiques visant à favoriser le renouveau urbain de certaines zones ou secteurs. En relation avec ces constats empiriques, les compagnies d'assurance pourraient être en droit de requérir des pouvoirs publics de tenir compte de la montée probable des incendies, en l'occurrence des incendies criminels, dans les quartiers qui font l'objet de subventions pour la rénovation. La dynamique socio-économique enclenchée par la gentrification engendre une criminalité incendiaire qui réfute l'idée, souvent

134

soutenue même par les services des incendies de certaines grandes villes (cf. Brady, 1983), selon laquelle les incendies ne sont que le fait de pyromanes ou de personnes financièrement en difficulté. Il appert en effet que la gentrification n'ait pas une influence criminogène que sur la « clientèle criminogène » mais également sur les propriétaires. Le déclin urbain rend problématique l'entretien du stock déjà vieux de logements. Si l'économie est en récession, le chômage et l'aide sociale sont en hausse et les prêts hypothécaires difficiles à obtenir. Les bons locataires sont plus rares et il devient ardu de percevoir certains loyers. La rentabilité de l'investissement du propriétaire diminue. Plutôt que de tout perdre, n'est-il pas alors plus tentant de commettre un délit difficilement prouvable et collecter ainsi un montant d'assurances sur son immeuble, montant qui peut aller jusqu'à une remise de la valeur à neuf ? Pour un bâtiment unique ou à l'échelle d'un quartier, l'incendie apparaît en fait comme l'un des moyens que peut utiliser un individu ou un groupe afin de générer les conditions propices (le déplacement d'occupants « indésirables », par exemple) à la poursuite du processus de gentrification.

### **Les avenues recommandées**

Pour contrer l'incendie frauduleux, c'est lors de la souscription ou de l'émission du contrat d'assurance que l'avenue préventive semble la plus prometteuse. Afin de réduire le risque moral, l'assureur peut pénaliser l'assuré, comme cela se fait déjà dans plusieurs compagnies d'assurance, s'il y a eu négligence de sa part (absence de gicleurs, de système d'incendie, défaillance suspecte du système d'alarme). Évidemment, les preuves sont difficiles à établir et il est clair que des critères de sélection plus serrés des assurés n'améliorent en rien le chiffre d'affaires de ces entreprises. Toutefois, les avantages liés à réduction de la sélection adverse peuvent largement compenser la perte d'affaires qu'occasionne les diverses mesures préventives. Ainsi, le refus d'assurer des fraudeurs potentiels et d'encourir les coûts insoupçonnés que

leurs réclamations frauduleuses peuvent engendrer est probablement plus rentable qu'il ne le semble de prime abord.

Sur le plan législatif, une analyse et une évaluation des prises de décision des autorités publiques seraient souhaitables. De même, une évaluation des effets des modifications apportées aux réglementations ces dernières années à l'égard de la gentrification serait tout aussi avisée. Une vision claire des implications des décisions politiques pourraient aider à la compréhension de l'étiologie du phénomène et conséquemment, à la compréhension de la dynamique des stades de gentrification et des motivations des spéculateurs. Quels sont par exemple les règlements à l'égard de la démolition des bâtiments vacants ? Et qu'en est-il des règlements relatifs à la conversion des espaces locatifs ? Ces questions dépassent le cadre de notre étude mais elles permettraient de cibler plus efficacement les efforts préventifs contre les incendies.

Dans le même ordre d'idées, il est possible de déterminer les futures zones à risque à Montréal. Des enquêtes plus approfondies lors de la souscription au contrat d'assurance permettraient de détecter l'ampleur des risques courus par l'assureur. Une plus grande surveillance devrait être appliquée dans les zones présentant des profils à risques de fraude plus élevées, à savoir les zones qui laissent pressentir une gentrification imminente.

À ce propos, Sénécal rapporte que la gentrification à Montréal, qui s'était jusqu'à récemment concentrée dans le noyau central de la ville, commencerait à s'éloigner vers les zones périphériques. Les urbanistes détectent un attrait grandissant pour l'Est de la ville de Montréal, cet attrait étant inspiré, entre autres, par sa proximité du pont Jacques-Cartier et du Centre-ville. On a qu'à penser ici au projet résidentiel de Faubourg-Québec aux abords du Vieux-Montréal. Une gentrification toute récente se confirme donc dans l'Est de Montréal, lequel s'annonce par exemple un endroit privilégié pour le théâtre d'avant-garde et le nouveau cinéma. De ce fait, les quartiers Sainte-Marie, Bourget, Papineau et St-Eusèbe

deviennent à risque si l'effet d'entraînement que la gentrification peut engendrer se poursuit.

136

Nous proposons donc que les assureurs accordent une attention particulière aux demandes de souscription d'assurance des résidents des quartiers à plus haut risque. Il serait encore plus intéressant de fonder empiriquement ce risque en élaborant, spécifiquement pour Montréal, un indice de gentrification à partir de variables révélatrices du phénomène. Nous avons identifié quelques-unes d'entre elles dans cette étude mais nous croyons que de plus amples efforts ne seraient pas vains. Un tel instrument pourrait permettre d'évaluer assez précisément le niveau de risque associé à la phase de gentrification observée dans les quartiers. Idéalement, on pourra en arriver à prédire à un niveau de certitude satisfaisant l'émergence d'un stade de gentrification particulier et en inférer du coup les risques d'incendies qui y sont corrélés.

Certains outils de dépestage informatique utilisés aux États-Unis mériteraient également d'être testés. À ce titre, nous avons connaissance de divers systèmes-experts d'aide à la gestion, à l'enquête, à l'analyse de scènes ou de distribution spatiale des incendies, et encore plus porteurs et appropriés ici, de systèmes-experts d'aide à l'identification des bâtiments à risque. Le « *Early Warning System* », utilisé aux États-Unis dans la détection de bâtiments sujets à l'incendie frauduleux ou à la détérioration, en est un bon exemple. Certains systèmes d'aide à l'enquête, comme le « APR » (*Arson Pattern Recognition*) peuvent également être utiles à l'enquête préventive lors de la souscription.

Pour conclure, il va sans dire qu'une coopération continuelle entre les assureurs, la police, le département des incendies est primordiale, de même que le développement de la recherche et la mise à profit d'idées nouvelles. Nous espérons à cet égard que ce travail sera utile aux futurs projets de recherche et de mise en branle d'idées visant à faire obstacle au crime coûteux que constitue l'incendie frauduleux.

---

### Bibliographie

*Annuaire Statistique des Quartiers de Planification de la Ville de Montréal*, regroupés par arrondissement, recensement de 1991, profil « A ».

*Analyse de la Situation du Logement et du Développement Résidentiel*.- Office de Planification et de Développement du Québec, 1979.

Bennet, W.D., Merlo A.V., Leiker K.K.- « Geographical Patterns of Incendiary and Accidental Fires in Springfield, Massachussets, 1980-1984 », *Journal of Quantitative Criminology*, vol. 3, no. 1, 1987.

Borg, N. ; David, L.- « Arson : A Multi-Dimensional Problem », in : Rapkin, C.- *The Social and Economic Consequences of Residential Fires*, Princeton University, 1983.

Boudreau, J.F. et al.- *Arson and Arson Investigation : Survey and Assessment*.- Washington, D.C. ; U.S. Government Printing Office, 1977.

Brady, J.P.- « Arson, Fiscal Crisis, and Community Action, Dialectics of an Urban Crime and Popular Response ».- *Crime and Delinquency*, avril 1982, pp.247-270.

Brady, J.P. - « Arson, Urban Economy, and Organized Crime : The Case of Boston », *Social Problems*, Vol. 31, No. 1, Octobre 1983.

Choko, M. - « Montréal : habitat et crise de la ville centrale. », *ARQ*, Juin 1994, pp. 10-14.

Clermont, Y.- *Un modèle économétrique de la configuration spatiale de l'incendie criminel de bâtiments résidentiels à Montréal : un lien avec l'état du stock immobilier résidentiel*.- mémoire de maîtrise, école des Hautes Études Commerciales, déc.1990.

---

Clermont, Y. ; Vallée, L.- « L'instabilité des motivations de l'incendie criminel dans le secteur résidentiel à Montréal », *L'Actualité économique*, Montréal, septembre 1992.

*Dossier Urbain , Arrondissement Plateau Mont-Royal-Centre-Sud, Penser pour Agir.-* Préparé pour le Service de l'habitation et du développement urbain, Ville de Montréal, juin 1989.

Enquête HUD ; *The Conversions of Rental Housing in Condominiums and Cooperatives*, Washington D.C., juin 1980, 331 p.

138

Fortin, L. ; Godbout, J.- *Étude de la formule coopérative et de la copropriété indivise.-* Montréal, INRS Urbanisation, Études et documents, no. 19, 1980, 104 p.

French, H.M.- *The Anatomy of Arson*, Arco, New-York, 1979.

Généreux, P. ; Lamoureux, P.- *Document Statistique sur les Incendies Criminels sur le Territoire de la Communauté Urbaine de Montréal*, Société de Police de la Communauté Urbaine de Montréal, rapport interne inédit, 1987, 16 p.

Gouvernement du Québec, *L'Incendie au Québec*, publication officielle, 1982.

Gouvernement du Québec, *Statistiques de l'Incendie au Québec.-* publication officielle, 1988.

Glick, R.G. ; Newsom, R.S.- *Fraud Investigation - Fundamentals for Police.-* Springfield, California, 1974, 336 p.

Hilton, K.- *Gentrification : Is the Gentrification Process Negative by Definition*, Institute of Urban Studies, University of Winnipeg (1991).

Hoffman, A.- *Dossier Urbain - Arrondissement Sud-Ouest .-* Pour le compte du Service de l'Habitation et du Développement Urbain, Ville de Montréal, mai 1989.

Krajick, K.- « The A.B.C.'s of Arson », *Police Magazine*, juillet 1979.

Laberge, Y.- « 33 % des incendies sont d'origine criminelle », *La Presse*, 23 octobre 1992.

*Le Logement sur le Plateau Mont-Royal - État de la Situation et Développement.*- Atelier Habitation Montréal, 1986.

« Les Incendies Criminels », Dossier *Sûreté*, numéro 9, sept. 1985, Montréal, pp. 9-24.

Ley, D.- *Gentrification in Canadian Inner Cities : Patterns, Analysis, Impacts and Policy.*- Canada Mortgage and Housing Corporation, octobre 1985.

McDonald, S.C.- « Does gentrification affect crime rates ?, *Crime and Justice, An Annual Review of Research*, University of Chicago, 1986, pp. 163-201.

Moore, W. ; Livermore, C.P. ; Galland, G.F.- « Woodlawn : The Zone of Destruction », in : Rapkin, C.- *The Social and Economic Consequences of Residential Fires*, Princeton University, 1983.

Morin, R., Choko, M.A.- *Développement Urbain et Marché Immobilier en Périphérie du Centre-ville : Le Cas du Quartier Centre-Sud à Montréal*, Département d'Études Urbaines, UQAM, 1986.

Navarro, P.- « Rent Control in Cambridge, Massachusets », *Public Interest*.

Pettitway, Leon E.- « Arson for Revenge : The Role of Environmental Situation, Age, Sex and Race », *Journal of Quantitative Criminology*, Vol. 3, No. 2, 1987, pp. 169-184.

Plan d'Urbanisme. *Plan Directeur de l'Arrondissement Plateau Mont-Royal/Centre-Sud.*-, Ville de Montréal, 1990.

*Profil Socio-Économique du District Electoral du Plateau Mont-Royal.*- Ville de Montréal, 1990.

*Profil Socio-Économique du District Electoral de St-Henri*, Ville de Montréal, 1990.

Rapkin, C.- *The Social and Economic Consequences of Residential Fires*, Princeton University, 1983.

---

Rider, O.- « L'incendiaire : Profil Psychologique », *FBI Law enforcement Bulletin*, Unité des Sciences du Comportement, école du FBI, Quantico, Virginie, juin, juillet et août 1980.

Sénécal, P. ; Tremblay, C. ; Teufel, D.- *Gentrification ou étalement urbain ? Le cas du centre de Montréal et de sa périphérie*.- Société d'habitation du Québec, Direction générale de la planification et de la recherche, Direction de l'analyse et de la recherche, 23 novembre 1990.

140

Sternlieb, G. ; Burchell, R.W.-« Fires in Abandoned Buildings », *Fire Journal*, mars 1973, pp. 67-72.

*Terminologie Pertinente au Secteur de l'Incendie d'Origine Volontaire*.- Comité provincial sur la terminologie et les statistiques dans le secteur de l'incendie d'origine volontaire, Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires Municipales, mars 1989.

Vandiver, J.V.- *Criminal Investigation - A Guide to Techniques and Solutions*, The Scarecrow Press, Metuchen, London, 1983, 398 p.

Ville de Montréal, *L'économie de Montréal*.- quatrième trimestre, publication officielle, 1992.

Ville de Verdun, *Verdun : Rapports Annuels du Service de la Prévention des Incendies*, années 1982, 1986 et 1991.

Ville de Verdun, *Verdun, Profil Statistique*.- Service de l'Urbanisme et Environnement, 1991.

Vreeland, R.G. ; Waller, M.B.- *The Psychology of Firesetting : a Review and Appraisal*.- North Carolina University at Chapel Hill Department of Psychology, décembre 1978, 51 pages.

*Nous avons également consulté les dossiers de presse des archives de la ville de Montréal.*

# Derivatives in the P&C Industry

by

Kenneth G. Hague\*

*« Produits dérivés », ce terme financier peu compris a connu un usage croissant par le public après les débâcles vécues par Barrings Bank à Singapour et Orange County en Californie. Ces instruments d'investissement, qui dérivent leur valeur selon le mouvement du prix ou de la mesure d'un produit sous-jacent, sont reconnus comme outil efficace pour atténuer certains risques financiers par les marchés capitaux (tous ceux impliqués dans le commerce de bons, de valeurs et de produits reliés). Depuis 15 ans, l'utilisation des produits dérivés a augmenté énormément et les marchés capitaux cherchent toujours de nouveaux chemins d'expansion. Reconnaisant leur longue relation avec l'industrie d'assurance par voie de la gestion des actifs, les marchés explorent les méthodes permettant de gérer également l'autre côté des bilans, c'est-à-dire les responsabilités (les passifs) jusqu'à présent contrôlées par la réassurance traditionnelle.*

141



As a reinsurance broker trying to explain to someone outside the industry exactly what I do for a living, I sometimes used the analogy of a stockbroker who, in simple terms, is offering a participation in the financial fortunes of his client. The comparison was very broad; however it seemed appropriate when I considered that my market (reinsurance companies) finances insurers over varying periods of time by means of a wide array of products while the stockbroker also provides financing to his clients, albeit under a completely different set of parameters and using instruments that are very different from

---

\* Senior vice president, B E P International.

---

mine. I probably used this explanation for the first time in the mid 1980s when the subject of the stock market was common dinner table conversation and most people could identify more readily with this high profile arena than they could with the world of insurance. I didn't realize then that the two domains were even more closely related than I had imagined and were destined to move more closely together within the next decade.

142

When I became a reinsurance broker nearly twenty-five years ago, I recall hearing again and again that our basic product had not changed in fifty years and that any innovation was simply a variation of already established methodology. For many years this seemed to be true until necessity (i.e. intense competition and poor results by the insurers triggering reinsurance capacity reduction and high prices) forced the collective mindset to expand the role that reinsurance played beyond the confines of the liability side of an insurer's balance sheet. The concepts of financial reinsurance and then finite reinsurance, both of which took into consideration the management of the entire balance sheet, were introduced routinely to insurers. At the same time, the profile of the reinsurance buyer began to change. Whereas the responsibility for reinsurance outlays had been confined to an insurance company chief executive officer or his designated reinsurance specialist, the tendency to transfer this function to the chief financial officer's unit became more routine. When this happened, it also brought the dual functions of insurance company asset management and liability management one step closer together. In doing so, it also meant that the worlds of the stock broker (assets) and the reinsurance broker (liabilities) now had a common link, if not an integrated role. The stage had therefore been set for the next leap forward and the catalyst was not long in coming.

The capital markets (i.e. those involved in the trading of stocks, bonds, and related financial instruments) in general and the *derivatives* sector in particular, have undergone an incredible evolution as information technology has enabled the gathering, manipulation, and dissemination of data and the transfer of

capital resources at an unprecedented level. Broadly defined, a derivative is a financial instrument whose worth is derived from the value of an underlying product. One of the earliest derivatives was money, which for hundreds of years derived its value from the gold for which it could be exchanged. Commercial derivatives have existed since at least the 12th century when they were used by Flemish traders. In the 17th century, they were commonly used in the financial capital of Amsterdam and in Osaka's rice markets. Most people are aware (if not in total understanding) of the simplest forms of derivatives trading such as hedges on grain crops by farmers or stock portfolios by stock holders by means of the trading of futures and options. The term derivatives did not receive widespread public usage until the early 1990s and became a household term when the Barings Bank collapsed at the beginning of 1995. In capital market circles however, new forms of derivatives (the financial variety) and their trading have been growing exponentially for the past fifteen years. The Chicago Mercantile Exchange began trading financial derivatives in 1972 with the listing of currency futures however it was the policy of the U.S. Federal Reserve regarding inflation in the 1980s and the resultant fluctuation in interest rates that spawned tremendous growth in this sector.

143

Derivatives trading thrives in an environment of measurable volatility so the arena of interest rates worldwide and eventually stock indices, in addition to currencies and commodities, gave the capital markets a global platform for the creation of increasingly sophisticated trading vehicles. It is useful at this point to make the differentiation between exchange traded products and private placements. The former consist of futures and options on the underlying instruments, namely interest rates, currencies, stock indices, and commodities. Although private placements or over-the-counter (OTC) products are not dealt on any recognized exchange (i.e. no central clearing mechanism), they are extremely flexible and can be effected on any agreed underlying instrument, amount, contract term, and settlement date. Private transactions also have

---

two basic forms (forwards and options) and the terms used to describe them are swaps, caps, floors, collars, and, of more recent innovation, currency adjusted securities, compound options, difference options, exotics, look backs, and average price options. Whether the instigator of the transaction uses an exchange traded product or a private placement, the goal is the same, to make an outcome that is subject to the vagaries of market forces slightly more predictable.

**144**

Derivatives transactions in the capital markets can range from the straightforward, such as an investor selling an option at a pre-determined price on a stock he owns (writing a covered call) to the complex whereby the performance of the contract is dependent on the outcome of two or more unrelated scenarios. It is the complexity of these instruments or their improper use that has produced unexpected outcomes, sometimes with devastating consequences (e.g. Daiwa Bank, Orange County). Generally speaking however, the sophisticated investor has come to realize that they are, in one form or another, a very practical risk management tool whose boundaries can be expanded to almost any financial scenario which is measurable or quantifiable using recognized and reliable indices.

Turning once again to the insurance industry, there was a growing trend to integrate the management of assets and liabilities, which have hitherto been treated quite separately except in the largest, most sophisticated organizations. In very general terms, an insurer's main preoccupation is cash management and the control of the various exposures contributing thereto or arising therefrom. Asset management, by its very nature, has been handled in the capital markets. Liability management has traditionally involved policy form, risk management, claims handling, and reinsurance. Both involve payment streams, albeit controlled by different mechanisms and using the resources of different markets. At the same time, the very premise on which the insurance industry is based, that is the law of large numbers and its statistical treatment from the point of view of insurance exposure, was attracting the attention of capital markets looking for new avenues of expansion for the

---

derivatives products. The move to develop a product for an industry with whom they were already so closely related and for which industry data abounded was logical and must have been irresistible. The stumbling block was perceived to be the insurance industry's innate and necessary conservatism, bearing in mind the implicit mandate given them by their policyholders. The key then was the development of practical insurance instruments that provided the insurance industry, as well as the capital markets, with a transparent vehicle for exchanging insurance exposure back and forth between the two with a reasonable expectation of profit by both parties. From the point of view of the insurers, it required one further element, that being the necessary catalyst to generate sufficient interest in alternative forms of balance sheet protection as to make them viable.

145

This catalyst, not surprisingly, was an abnormal (as compared with the past anyway) succession of natural catastrophes worldwide in the late 1980s and early 1990s and the growing perception that environmental factors coupled with increasing population densities in catastrophe prone areas made this phenomenon more likely than not to recur. The capital markets quickly focused on catastrophes as the basis for an insurance derivatives product, launched by the Chicago Board of Trade (CBOT) in December 1992; however it was not until the insurance industry had fully digested the consequences of these losses, that they started to give credence to the theory that a bridge to the resources of the capital markets had to be built. Even that process was somewhat roundabout in that capital markets, seemingly impatient with the slow acceptance of their own product, committed billions of dollars to finance traditional reinsurance companies specializing in catastrophe coverage. Most of this activity took place in the latter half of 1993 and saw major Wall Street investment banks (Merrill Lynch, Morgan Stanley, Goldman Sachs, J.P.Morgan, etc.) collaborating with prominent forces in the insurance industry (e.g. AIG, Swiss Re, Marsh McLennan, General Re) to create a new reinsurance market in Bermuda virtually overnight. The fact that these new companies were able to attract sufficient capital and expertise to

146

develop collectively or individually into serious competitors to the long-standing traditional markets in the U.S., Europe, and at Lloyd's simply emphasized the capital market's potential contribution to the liability side of the insurance industry. The insurance industry as a whole finally began to take serious note of this potential, not because a partial solution had been found to growing catastrophe capacity problems but because it had been found with such rapidity and with such apparently ready access to capital amounts that could not be generated easily by the insurance sector alone. Having established that context, I will backtrack to the introduction of the CBOT insurance futures and continue to describe the evolution of derivatives in the insurance industry.

On December 11, 1992, the trading of catastrophe insurance futures and options contracts started at the Chicago Board of Trade. The pricing of the contracts was based on the movement of an index tracking the catastrophe losses of twenty-five insurers whose combined premium income totalled roughly one quarter of the U.S. property insurance industry. The data underlying the index was to be compiled by ISO, an independent agency, to whom the insurers report their figures directly. At the time, only the Eastern, Midwestern, Western and National contracts were available. The insured perils taken into account for the compilation of the ISO catastrophe data and the resulting indices were hail, wind, earthquake, flood, and riot. Certain lines were excluded from the various perils, such as commercial multi peril from earthquake and homeowners from riot and flood. The minimum unit of trading for a futures contract was \$25,000 and the value of each unit was calculated by multiplying \$25,000 by the incurred/earned catastrophe loss ratio. Contracts were traded for each calendar quarter and the settlement value of the contract was based on catastrophe losses incurred during the quarter and reported up until 90 days following the close of the quarter. Cash settlement of the contracts took place a further 90 days thereafter.

The simplest transaction for an insurance company was a futures hedge. If, for example, an insurer was concerned about its

exposure to hurricanes along the east coast in the third quarter of a given year, it would buy a quantity of the September Eastern catastrophe futures contracts in July. The quantity would be determined by the insurer's exposed premium income (divided by \$25,000) and adjusted in accordance with a factor equalling the anticipated percentage of incurred losses reported during the six month period to the final incurred total. A company with \$50 million of exposed income might purchase 3,333 contracts if it feels that only 60% of the incurred loss will be reported prior to December 31st for a September occurrence. The price for each contract would be set in July based on the projected third quarter catastrophe activity and would be higher or lower at settlement date depending on the variance of the actual losses from the statistical projection. If the contract was sold at \$7,500, indicating an expected 30% loss ratio, and the loss ratio was actually 50%, then the contract would be sold by the insurer for \$12,500 at settlement date and the insurer would use the net proceeds of \$5,000 per contract (\$16,665,000) to pay for the unexpected catastrophe losses that it presumably sustained. A 200% loss ratio ceiling was placed on each contract i.e. the maximum recovery per contract was capped at \$50,000. This upper limit was established following simulations of Hurricane Hugo in 1989 and Hurricane Andrew in 1992 which, based on insured losses of \$5 billion and \$16 billion respectively, generated settlement ratios of 48.3% and 178.9%

147

The options contract was more complex in terms of the underlying mechanics; however it was the vehicle used to create a product called synthetic reinsurance because of its resemblance to a traditional stop loss cover. Suppose the insurer has \$100 million of exposed property premium and wants to establish a position by means of options contracts that will be the equivalent of a 20% excess of 40% stop loss reinsurance. The insurer would execute a so-called bull call option spread i.e. the simultaneous purchase of 40% strike call options and the sale of 60% strike call options. The investor assumes the opposite position and, through a bid/offer process, a price for the spread is agreed. If the price is 5% and the ultimate loss ratio is 50%, the insurer

---

receives a net benefit of 5% (10% recovery less 5% premium) while the investor sustains a 5% loss. Based on a \$25,000 contract multiplier, the insurer would have executed 4,000 spreads for \$20 million coverage, paying \$5 million (4,000 multiplied by 5% of \$25,000) and ultimately receiving \$10 million.

148

In transactions such as the foregoing, the investor taking the opposite position to that of the insurer could be someone whose other financial interests would benefit from a catastrophe, such as a contractor or lumber supplier, or simply an investor wishing to diversify his portfolio. With respect to the latter, one of the appealing features of the catastrophe futures and options is that they are deemed to be zero-beta assets; that is, the general correlation between the performance of these assets (triggered by catastrophic events) and those based on the economy is close to zero. Analysis of the movement of the S&P 500 index since 1949 demonstrated no link to catastrophic events occurring during the same period.

Despite the recent occurrence of Hurricane Andrew, the costliest insurance loss in history, and the comparisons by the Chicago Board of Trade of the launching of the catastrophe insurance futures to other milestones in financial derivatives history (T-Bill futures-1976, stock index futures-1982, Eurodollar contracts-1984), the insurance industry's reception to the new initiative in December 1992 was lukewarm. It was felt that the futures were too complicated, were unproven as a hedge against catastrophes, would certainly not be acceptable to the regulators as reinsurance, and might not even be permitted as an investment vehicle in some states. Notwithstanding the very light trading activity at the end of 1992, the suggestion was made that the CBOT contracts could be seen as part of a general business trend toward securitization of assets, similar to mortgage backed securities in certain respects even though the insurance policies underlying the futures contracts are not directly involved in the transaction.

During 1993, interest in insurance derivatives was focused on the CBOT futures, with the discussion increasingly turning to the imperfections in these contracts as being the reason for the non-acceptance by the industry. CBOT officials were, on the other hand, maintaining that the occurrence of a catastrophe and a demonstration by a reinsurer that the contracts had improved its bottom line in the aftermath would encourage more buyers to test the product. The catastrophe was not too long in coming and it served to show that industry concerns were largely justified. Apart from questions on regulatory issues, insurance companies debated whether the futures contract provided a truly parallel hedging mechanism to the insurers' catastrophe exposures (i.e. did the limited reporting period or an insurer's variance from the profile of the companies making up the index invalidate the futures contract's response to its real loss) and whether the necessary expertise and capacity could be developed to make their usage more widespread. It was however thought that reinsurers would likely make the attempt to use these instruments due to the severe shortage of retrocessional capacity.

149

The Northridge earthquake occurred in the first quarter of 1994 and ultimately became the second costliest catastrophe loss in history, the insured loss currently sitting at \$12.5 billion. The CBOT Western March futures contract settled at only 105.8%, i.e. returning \$26,450 per \$25,000 contract purchased. As the actual loss from the companies making up the ISO index likely increased at least twofold (the total industry figure tripled) between June 30th, the last reporting day for the March contract, and the present, a serious flaw in the contract mechanism was demonstrated. Coincidentally, the money funnelled by Wall Street into the Bermuda reinsurers was depleted to a very minor extent, due to the fortuitous timing of their entry into the market more than anything else. These circumstances led to some basic conclusions by insurance industry observers; namely, the CBOT contracts would have to change if they were to survive, the Wall Street investors had proven they could weather a catastrophe and still generate a satisfactory return, and most importantly, the capital markets were finally forefront "players", for better or

---

worse, in the risk bearing side of the insurance industry, a position from which it did not appear likely they would ever retreat.

150

As the capital markets moved steadily towards the insurers, risk managers and insurance companies started to exhibit signs of lateral thinking that had them casting themselves in the mold of investment bankers. Alternative risk financing options, ranging from self-insured retentions to captives to finite risk products were being increasingly scrutinised from the point of view of more exactly growing assets to meet future liabilities. There was perceived to be a blending of the functions of portfolio management and risk management, that is a more holistic approach to money management more akin to that traditionally used by banks and financial institutions. The wall between the asset side and the liability side was coming down. American International Group, usually a harbinger of market trends, formed a subsidiary in early 1994 whose mandate was to hedge financial and insurance risks for large corporate clients by means of financial derivatives and traditional insurance.

On another front, the concept of a catastrophe risk exchange made its debut in New Jersey in the summer of 1994. The primary architect was Samuel Fortunato, a former New Jersey insurance commissioner. The proposal would allow for the exchange or "swap" of units of property insurance coverage between insurers on a "risk for risk" basis as opposed to the "risk for money" basis characterizing the exchange between the investor and the insurer under the CBOT futures contract. The units would consist of frequency/severity weighted benchmarks which would be used to establish the equivalency of a swap. For instance, a California insurer might trade 4 units of earthquake coverage worth \$3,000,000 for 3 units of windstorm coverage worth the same amount from a Florida company. Although this concept was not entirely original (reciprocal exchanges between international insurers to mitigate the downswings in local insurance portfolios and currency fluctuations had been a thriving practice for decades and only tapered off in the 1980s), it would provide industry insiders with a very specific instrument

---

with which to hedge their catastrophe exposure, using other insiders as opposed to non-insurance investors as the counterparts. Apart from the fact that the capital markets would be excluded from participating in these contracts, the contracts themselves represent private placement financial derivatives.

Towards the end of 1994, the insurance industry seemed to be maintaining a watching brief on the CBOT contracts, generating enough buy requests for option spreads that CBOT officials were encouraged that a permanent market could be developed within a five year period. The investors (sellers) however remained unconvinced that insurers would not be able to take advantage of insider knowledge to manipulate the contracts in their favour. While a level of comfort by both buyer and seller was going to be a long time in coming, insurance trade journals were beginning to highlight statements to the effect that the use of financial derivatives to hedge insurance risk and the securitization of insurance risk was inevitable. There was a perception that, in certain scenarios, the insurance industry lacked sufficient capital to cover its exposures, while in others it suffered from inherent inefficiencies which reduced cost effectiveness. It was suggested that securitization or bundling could be applied to not only catastrophe risk but also to lines such as crop insurance or medical benefits. At the same time, the banks were taking this line of thought seriously enough that the derivatives units of Bankers Trust, Chase Manhattan, and Citibank (in addition to Goldman Sachs and J.P.Morgan, mentioned earlier) had designated insurance or reinsurance teams.

1995 witnessed the first public debate on the meaning and efficacy of regulations governing the use of derivatives by insurance companies. In Europe, companies looked towards the EU Third Insurance Directives (as interpreted by the Department of Trade and Industry in the U.K.), which provided a framework for derivatives use. In the U.S., each state's investment laws coupled with the applicable insurance code would guide the legality of a transaction and, in the absence of a developed statutory/regulatory framework in a state, recourse could be

152

made to the NAIC's Accounting Manuals and their Model Investment Law. The conclusion was that caution should be the watchword until the regulations are tested and clarified. Against this backdrop, an alliance of some importance was announced at the beginning of the year when Swiss Re and Credit Suisse First Boston joined forces to develop reinsurance derivatives products as well as products common to both companies' clients. Of equal interest was the idea that Lloyd's, which has different regulatory restrictions than the London company market, might be an ideal centre for an over-the-counter insurance derivatives exchange, using indices generated by the traditional insurance transactions already conducted within its framework. The whole topic of insurance derivatives had in fact by this time been sufficiently legitimized that seminars were being organized to spread the knowledge that had been circulating amongst a fairly small group of practitioners, regulators, and academics.

Ideas that had been discussed in theoretical terms now seemed to assume an air of practicality, tempered nonetheless by a high regard for regulatory issues and the need for "transparent" communication between the insurance and capital markets. With this in mind, liability swaps, loss ratio swaps, financial instruments triggered by insurance results, insurance products geared to financial market fluctuations, insurance derivatives clearing houses, and exchange traded insurance indices for commercial, homeowners and auto lines were put forth as eventual alternatives for the insurance and reinsurance industry. The rationale for this thinking was that the capitalization of the insurance industry (\$225 billion in the U.S.) is dwarfed by that of the capital markets (\$16 trillion in the U.S.) and that insurers and reinsurers would both benefit from access to that market by means of hedging techniques that would allow them not only to transfer risk into a much larger capital resource base but also to revise their own financial management strategies in the face of an evolving insurance market. One of the publicized examples of the coming together of the two markets was Nationwide's agreement to sell up to \$400 million in surplus notes to Morgan Guaranty Trust (J.P.Morgan and Salomon Brothers led the

offering) if the proceeds are needed to pay for a catastrophe loss. This stand-by financing complemented Nationwide's existing reinsurance program, which had exhausted the reinsurance market's affordable capacity without covering all of Nationwide's potential exposures. Although the convertible debt arrangement would not enhance Nationwide's earnings as would reinsurance, the insurer would not be forced to liquidate investments unprofitably to maintain adequate cash flow. In this situation, where the contract has been designed to repay the entire principal, the investors are assuming a credit risk (i.e. that Nationwide will default) and thereby are not generating new capacity as would insurance risk transfer.

153

Developments were also taking place in New York. The Catastrophe Risk Exchange (Catex), referred to earlier, received a licence as a reinsurance intermediary, encouraging its backers (Science Application Corp. of California) to finish developing the catastrophe risk trading technology in conjunction with the marketing of the service to potential subscribers. Another reinsurance broker, Guy Carpenter, announced plans to create its own catastrophe index as well as the formation of a subsidiary (registered with the National Association of Securities Dealers) which would offer catastrophe risk investment products, such as an "act of God " bond designed to restore an insurer's capital after its depletion due to a catastrophe loss. Meanwhile, the Chicago Board of Trade was introducing new catastrophe options contracts based on a different index.

While the original ISO-based CBOT products would continue to be offered, trading had dropped off considerably in anticipation of the Property Claims Services (PCS)-based options for six regions (National, Eastern, Northeastern, Southeastern, Midwestern, and Western) and three states (Florida, Texas, and California). The reporting period is optionally six months or twelve months after the close of the loss period i.e. three to nine months longer than the ISO contracts. The Western and California PCS options are available only as annual contracts, given the non-seasonal nature of the prime exposure (earthquake). PCS develops total industry estimates

154

using a combination of procedures, including the polling of companies representing at least 70% of the market. The PCS index rises to 500, representing a \$50 billion market loss or \$100 million per 1% of loss ratio. A distinction is made between "small cap" options (under \$20 billion or 200 on the index) and large cap options (\$20 billion to \$50 billion, 200 to 500 on the index). Each point on the index equals \$200 cash value per contract. The investment strategy, whether buying or selling the option spreads, remains the same; however the widened parameters provide a greater opportunity for correlation between the movement of the index and the insurer's own reality. The basis risk i.e. the risk of non-correlation between the insurer's portfolio and the PCS index still exists but to a lesser extent given the greater diversity in the options contracts, the longer development period, and the wider statistical base. The PCS catastrophe insurance options were launched on September 29th, just five days prior to Hurricane Opal which caused an immediate flurry of activity.

The Chicago Board of Trade had at the same time been moving forward on another front, introducing a pilot project for the trading of Iowa corn yield insurance futures and options on June 2, 1995. The results were such that formal trading began on January 19, 1996 and the specified areas were expanded to include Illinois, Indiana, Nebraska, Ohio, and the entire U.S. Of particular interest is the fact that these instruments are being marketed not only to producers but also to crop insurers and reinsurers as a quantity (as opposed to price) driven hedge against yields reduced by inclement weather. (At least one major crop reinsurer is using this tool to offset its exposures and others are preparing to follow suit.) This was therefore the first time that a derivatives product had been designed for use by all the participants in the insurance chain, from the insured farmer through the insurer to the reinsurer. Impetus for these instruments was provided by changes legislated in the Federal Crop Insurance Reform Act of 1994, which shifted more of the insurance burden from the federal government to the private sector. It is anticipated that futures contracts for wheat and

soybeans will be introduced later this year. From a Canadian perspective, these developments are important in that organizations such as the Kansas Farm Bureau are studying the degree of correlation between crop yields in the southern Canadian provinces and those in the U.S. states. It has been demonstrated that there is a likely match between the southern Saskatchewan and the U.S. wheat yields which could result in a new risk transfer vehicle for Canadian producers and insurers by means of access to the capital markets.

Since then, most articles I have read seem to agree that derivatives will at some point in time revolutionize the insurance and reinsurance industry. The capital markets will enhance risk transfer process, lending some of the \$125 billion daily deviation in the value of U.S. stocks and bonds to an industry that feels it might be severely crippled by one annual occurrence worth half that much.



## Chronique actuarielle

par  
divers collaborateurs  
de MLH + A inc.

### Conjoints de même sexe et avantages sociaux — Font-ils bon ménage ?

Bien que la loi ne les y oblige pas, de plus en plus d'employeurs reconnaissent aux conjoints de même sexe le même statut que celui accordé aux conjoints de sexe opposé en matière d'avantages sociaux. Toutefois, cette pratique est encore loin de faire l'unanimité, que ce soit au niveau des législateurs, des tribunaux ou des employeurs.

157

Il y a plus de régimes d'assurance collective que de régimes de retraite qui reconnaissent les conjoints de même sexe compte tenu de l'environnement légal et fiscal dans lequel ces régimes évoluent. Par ailleurs, aucun régime gouvernemental n'a élargi sa définition de conjoint à ceux de même sexe lorsqu'il s'agit d'offrir des prestations de retraite ou de décès aux conjoints (par exemple, la PSV, le RPC et le RRQ).

#### Régimes de retraite

Les enjeux entourant la reconnaissance des conjoints de même sexe sont certes aussi importants en ce qui concerne les régimes de retraite privés ou publics. Toutefois, la *Loi de l'impôt sur le revenu* vient poser des restrictions majeures en refusant l'enregistrement des régimes de retraite privés qui incluent les conjoints de même sexe dans la définition de conjoint applicable aux fins du régime. En effet, Revenu Canada applique la définition de « conjoint » prévue dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, laquelle vise uniquement les conjoints mariés et les conjoints de fait, de sexe opposé. Par conséquent, un régime de retraite qui accorde les mêmes prestations aux participants qui ont des conjoints de même sexe perd le traitement fiscal

---

avantageux dont il bénéficie, à savoir la déductibilité des cotisations de l'employeur et des employés, de même que l'accumulation en franchise d'impôt des sommes dans la caisse de retraite.

Présentement, un employeur qui désire faire bénéficier les conjoints de même sexe des prestations de décès offertes aux autres conjoints survivants doit financer ces prestations à même ses fonds, ou encore, mettre sur pied une *convention de retraite* dont le traitement fiscal n'est pas des plus avantageux.

158

En 1992, la *Commission des droits de la personne* de l'Ontario, dans l'affaire *Leshner*, avait jugé que le gouvernement de l'Ontario avait fait preuve de discrimination basée sur l'orientation sexuelle en refusant d'accorder des prestations de décès au conjoint de même sexe d'un participant au régime de retraite de la fonction publique. La Commission avait alors ordonné à l'employeur de créer un régime de retraite distinct de son régime de retraite enregistré auprès de Revenu Canada afin d'offrir aux conjoints de même sexe des participants des prestations de décès similaires à celles offertes aux autres conjoints. On aurait pu s'attendre à ce que la tendance à la reconnaissance des conjoints de même sexe dans les régimes de retraite privés s'accroisse et oblige même Revenu Canada à réviser la définition de conjoint contenue dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Or, il semble que Revenu Canada ne soit pas prêt à modifier cette définition dans un avenir rapproché.

Plus récemment, dans l'affaire *Rosenberg*, la Cour de l'Ontario, Division générale, a conclu que la définition de conjoint de la *Loi de l'impôt sur le revenu* contrevenait aux dispositions sur le droit à l'égalité devant la loi prévues à l'article 15 de la *Charte canadienne des droits et libertés* (la Charte), tout en constituant une limite raisonnable dont la justification peut être démontrée dans le cadre d'une société libre et démocratique aux termes de l'article 1 de la Charte. Dans cette décision, il était question du régime de retraite des employés du Syndicat canadien de la fonction publique. Il est intéressant de noter que

les employés qui ont des conjoints de même sexe bénéficiaient déjà des mêmes avantages que les autres employés au titre des avantages sociaux autres que le régime de retraite, tels les soins de la santé, les soins dentaires et l'assurance vie.

La Cour a jugé que les circonstances de l'espèce ne permettaient pas d'établir de distinctions avec la décision *Egan* récemment rendue par la Cour suprême du Canada, et ce, même si les avantages en cause étaient différents et que les cotisations des employés au régime de retraite étaient obligatoires. Ce faisant, le juge s'est dit lié par les conclusions de la Cour suprême.

159

L'affaire *Egan* mettait en cause la validité de la définition de conjoint prévue dans la *Loi sur la sécurité de la vieillesse*. La Cour suprême a jugé que le refus d'accorder une allocation au conjoint de même sexe d'un prestataire de la sécurité de la vieillesse était justifiable dans le cadre d'une société libre et démocratique, conformément à l'article 1 de la Charte. Toutefois, soulignons que cinq des neuf juges furent d'avis que le refus d'accorder cette allocation aux conjoints de même sexe constituait une violation de l'article 15 de la Charte. De plus, tous les juges ont conclu que la discrimination fondée sur l'orientation sexuelle était interdite aux termes de l'article 15 de la Charte.

Il semble bien que la décision rendue par la Cour suprême du Canada dans l'affaire *Egan* soit déterminante en ce qui concerne les régimes de retraite en général, si l'on en juge par la décision *Rosenberg*. Par ailleurs, du côté des régimes publics tels le Régime de pensions du Canada et le Régime de rentes du Québec, les gouvernements n'ont pas indiqué leur intention de modifier la définition de conjoint pour y inclure les conjoints de même sexe. Par conséquent, il y a lieu de croire que seule une intervention du législateur permettrait de modifier la situation, à moins qu'un tribunal ne rende éventuellement une décision qui s'éloigne des conclusions émises par la Cour suprême du Canada dans l'affaire *Egan*.

---

### Régimes d'assurance collective

Jusqu'à maintenant, c'est en assurance collective que les choses ont le plus bougé. Les enjeux se résument à ceci : veut-on permettre aux conjoints de même sexe d'avoir droit aux protections accordées aux conjoints de sexe opposé ? Les protections visées sont essentiellement celles de soins médicaux et hospitaliers et de soins dentaires offertes aux conjoints des employés, puisque l'assurance-vie du conjoint représente de toute façon un avantage imposable même lorsque le conjoint est de sexe opposé.

160

Déjà, plusieurs dizaines d'employeurs des secteurs public et privé, dont plusieurs multinationales, ont décidé d'aller de l'avant au-delà des contraintes fiscales sans attendre qu'une loi soit adoptée dans ce sens.

Il convient de noter que la plupart des employeurs qui ont pris les devants ont un nombre important d'employés en Ontario. Ceci s'explique par le fait qu'à la suite de l'affaire *Leshner* en 1992, la *Commission des droits de la personne* de l'Ontario avait émis un communiqué dans lequel, elle s'appuyait sur la charte et le code des droits de la personne de l'Ontario pour demander aux employeurs d'étendre aux conjoints de même sexe les mêmes avantages sociaux que ceux offerts aux conjoints hétérosexuels. De plus, la Commission demandait que les lois provinciales soient amendées afin de se conformer à cette décision, ce qui n'a pas encore été fait.

#### **Que peuvent faire les employeurs désireux d'étendre les protections d'assurance collective aux conjoints de même sexe ?**

Ils doivent d'abord réaliser que Revenu Canada exige toujours que les régimes privés de soins de santé (terme qui englobe les régimes de soins médicaux et hospitaliers et de soins dentaires) s'en tiennent uniquement aux conjoints de sexe opposé, peu importe que les régimes soient assurés ou autoassurés, sinon la partie des coûts des prestations financée par l'employeur dans les régimes en question risque d'être considérée imposable pour tous les employés, sans exception,

tant au niveau fédéral que provincial, et ce, dans l'ensemble du pays.

Il existe toutefois certaines avenues, acceptables à Revenu Canada, pour que les conjoints de même sexe bénéficient de protections de soins médicaux et hospitaliers et de soins dentaires sans pour autant risquer de pénaliser les employés d'un point de vue fiscal.

Une pratique courante est de payer les prestations des conjoints de même sexe en vertu d'un régime distinct. Seule la partie des coûts de ces prestations (où la prime dans le cas d'un régime assuré) financée par l'employeur, s'il y a lieu, constitue alors un avantage imposable (aux niveaux fédéral et provincial), et ce, seulement pour ces employés qui décident d'assurer leur conjoint de même sexe. S'il n'est pas possible à l'employeur de mettre en vigueur deux régimes distincts, le ministère du Revenu accepterait de traiter le régime comme deux régimes distincts en autant qu'il y ait comptabilité séparée pour les portions taxable et non taxable du régime. Bien que deux polices distinctes ne soient pas requises, il ne doit y avoir aucune subvention entre les deux régimes et tous les termes et conditions de chacun des plans ne devront pas dépendre de l'existence de l'autre plan.

Par ailleurs, certains employeurs ont élargi la définition de conjoint à ceux de même sexe à l'intérieur même de leurs régimes de soins médicaux et hospitaliers et de soins dentaires sans modifier le statut fiscal de leurs régimes et sans procéder à une comptabilité distincte telle que mentionnée au paragraphe précédent. Puisque aucune procédure d'enregistrement n'est prévue pour les régimes privés de soins de santé, comme c'est le cas pour les régimes de retraite, les employeurs n'ont pas à soumettre leur définition de conjoint à Revenu Canada pour approbation fiscale. Toutefois, il y a lieu de se demander ce qui arriverait si Revenu Canada découvrait leur pratique. Irait-il jusqu'à imposer des sanctions à ces employeurs ?

---

**Qu'est-ce qu'il en coûte à l'employeur de reconnaître les conjoints de même sexe ?**

La réponse à cette question dépend de trois facteurs :

- Le pourcentage d'employés ayant un conjoint de même sexe ;
- Le taux de participation de ces employés à une protection de ce genre ;
- Le partage des coûts (employeur vs employés) de la protection additionnelle.

162

Certaines études démontrent que les coûts additionnels d'une telle protection se situent autour de 1 % des coûts des régimes de soins médicaux et hospitaliers et de soins dentaires. Toutefois, les chiffres sont trompeurs. En réalité, il y a tellement de caractéristiques propres à une entreprise influençant le résultat qu'il est plutôt hasardeux à priori d'avancer un chiffre.

Par exemple, le pourcentage d'employés ayant un conjoint de même sexe dans une entreprise pourra dépendre du secteur dans lequel l'entreprise évolue et de son emplacement géographique. Le taux de participation de ces employés à une protection de ce genre pourra être influencé, à la baisse, par le nombre de conjoints de même sexe qui sont déjà assurés auprès de leur propre employeur et même par l'inconfort des employés de confirmer à l'administrateur du régime qu'ils ont un conjoint de même sexe.

Par exemple, le régime d'une entreprise pourrait avoir les caractéristiques suivantes :

- Coût annuel des protections individuelles vs familiales : 400 \$ vs 1 000 \$ ;
- Pourcentage d'employés ayant un statut individuel vs familial : 50 % vs 50 % ;
- Pourcentage d'employés individuels ayant un conjoint de même sexe : 12 % ;

- Taux de participation des employés avec conjoint de même sexe, à une telle protection : 30 % ;
- Coût annuel additionnel des protections d'un conjoint de même sexe : 400 \$.

Dans la mesure où l'employeur finance les coûts de toutes les protections (individuelles et familiales) selon les mêmes proportions (par exemple 75 % employeur / 25 % employés), les coûts additionnels de cette entreprise seront effectivement à peine supérieurs à 1 % des coûts actuels du régime. Toutefois, si le pourcentage d'employés individuels ayant un conjoint de même sexe est de 18 % (au lieu de 12 %) et si le taux de participation de ces employés à une telle protection est de 60 % (au lieu de 30 %), les coûts additionnels s'élèveront à 3 % des coûts actuels du régime.

163

Comme il est difficile de connaître à priori le pourcentage réel d'employés ayant un conjoint de même sexe et le taux de participation réelle de ces employés à une telle protection, il est tout aussi difficile d'en évaluer les coûts. D'autant plus qu'avec le temps, le taux de participation pourrait augmenter au fur et à mesure que ce genre de protection devient plus disponible, connu et accepté, résultant ainsi en d'autres coûts additionnels.

**Quelle est la position des assureurs face à cette question ?**

Les assureurs qui administrent des régimes non assurés ne posent pas de conditions pour étendre les protections aux conjoints de même sexe. La décision revient donc à l'employeur.

Lorsqu'il s'agit de régimes assurés, leur position varie. D'un côté, il y a des assureurs qui imposent des conditions. Certains ne sont pas prêts à le faire pour les groupes de petite taille (par exemple, moins de cent employés assurés), alors que d'autres indiquent qu'ils vont prendre en considération la taille et la nature du groupe assuré, le secteur dans lequel

l'entreprise évolue et certaines statistiques médicales du groupe assuré, sans toutefois imposer des conditions précises.

D'un autre côté, un bon nombre d'assureurs acceptent de le faire sans aucune condition particulière.

La capacité financière du groupe assuré d'absorber au fil des ans des réclamations importantes de soins médicaux et hospitaliers est au centre des préoccupations des compagnies d'assurance lorsqu'elles font face à une demande d'assurer les conjoints de même sexe.

164

### **En conclusion**

Tout employeur désireux de reconnaître les conjoints de même sexe devraient effectivement mesurer l'impact d'une telle décision sur l'ensemble des avantages sociaux de ses employés. Régime de retraite, régime d'assurance collective et politique de congé en cas de décès du conjoint sont ceux les plus souvent cités.

Toutefois, les règles fiscales entourant les régimes de retraite rendent encore plus difficile la reconnaissance des conjoints de même sexe dans ce domaine. Cette difficulté amène souvent l'employeur à ne pas reconnaître les conjoints de même sexe dans le régime de retraite, et ce, même s'ils sont déjà reconnus dans le régime d'assurance collective. En fait, un bon nombre d'employeurs ont décidé de ne pas reconnaître les conjoints de même sexe dans aucun de leurs régimes compte tenu de la difficulté de le faire pour l'ensemble des régimes. Plusieurs d'entre eux attendent que les règles fiscales soient assouplies, ce qui faciliterait ainsi une application complète et cohérente de la reconnaissance d'un tel statut dans tous les régimes.

Enfin, mis à part les difficultés de nature fiscale, un grand nombre d'employeurs ont décidé de ne rien faire et s'en remettent aux tribunaux et aux législateurs, préférant ne pas prendre position dans ce qu'ils considèrent être un débat de société.

## Faits d'actualité

par

R.M.

### 1. **La plus importante compagnie d'assurance-vie au Canada**

La Financière Manuvie et la Nord-Américaine ont fusionné, le 1<sup>er</sup> janvier 1996, donnant ainsi naissance à la plus importante compagnie d'assurance-vie au Canada. Comptant plus de 15 000 employés et agents répartis dans 11 pays, la nouvelle compagnie possède un actif de plus de 47 milliards de dollars, des revenus d'exploitation de plus de 10 milliards de dollars et des primes de plus de 6,7 milliards de dollars.

Le ministre fédéral des Finances a accordé à la nouvelle compagnie l'autorisation d'entreprendre ses activités, au début de l'année, après que l'entente de fusion ait été approuvée, en novembre 1995, par plus de 98 % des titulaires de contrat avec participation des deux compagnies fusionnées.

### 2. **Le plus grand assureur de personnes au Québec**

Le projet de fusion entre l'Industrielle-Alliance et la Solidarité, annoncé à la fin de septembre dernier, donnerait naissance au plus grand assureur de personnes du Québec, avec des actifs de 4,7 milliards de dollars. La fusion est effective depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1996. Elle regroupe une force de vente de plus de 1 000 intermédiaires et de 1 700 agents généraux et courtiers.

### 3. **Travelers accentue son secteur d'assurance de dommages**

Le groupe américain Travelers a annoncé, l'an dernier, le rachat des activités d'assurance de dommages de l'assureur Aetna pour 4 milliards de dollars. La transaction

---

permettrait à Travelers de devenir un géant de l'assurance de dommages aux États-Unis. Elle se classerait quatrième rang, grâce à des revenus de primes annuelles totalisant 10 milliards de dollars.

#### **4. Des dommages Intérêts record au Canada dans une poursuite en libelle**

**166**

La Cour suprême du Canada a établi un précédent, sur le plan des dommages alloués par un tribunal canadien, dans le cadre d'une poursuite pour libelle. Elle a obligé l'Église de scientologie à payer des dommages-intérêts atteignant 1,6 millions de dollars à un avocat torontois. Le tribunal estima qu'une bonne réputation était le bien le plus précieux d'un avocat.

#### **5. Gestion des risques : nouvelles approches scientifiques**

Selon un article paru récemment dans *L'Argus* (22 décembre 1995), les entreprises peuvent s'appuyer sur des outils scientifiques perfectionnés pour gérer les risques auxquels elles sont confrontées et qui menacent son existence même.

L'approche comprend cinq étapes :

- l'identification des risques par utilisation des banques de données, des échelles de gravité et des méthodes d'analyse des dangers et des grands accidents ;
- la quantification des risques, qui a pour but d'évaluer les conséquences sur l'entreprise, son personnel, son environnement et la population ;
- la décision de gestion et la minimisation des risques acceptés par la prévention et la mitigation en utilisant des approches de défense en profondeur ;
- la gestion des risques par suivi de l'expérience qui consiste à confronter les résultats avec les prévisions

et à détecter les dérives, grâce à une analyse des incidents ;

- la communication avec les partenaires internes, soit tout le personnel qui doit accepter les risques que les objectifs de l'entreprise engendrent.

## **6. Le Règlement Instituant le Fonds des assurances des architectes est valide**

Par requête en jugement, l'Association des architectes en pratique privée du Québec et une vingtaine de membres avaient demandé à la Cour supérieure, l'an dernier, d'invalider un règlement instituant un fonds d'assurance régissant la responsabilité professionnelle des membres.

167

Le juge Daniel H. Tingley a rejeté leur demande en concluant suffisante l'autorisation faite à une association professionnelle par le Code des professions de constituer un fonds d'assurance. Les réclamants prétendaient que la *Loi sur les architectes* n'octroyait pas à l'Ordre un pouvoir de créer un fonds d'assurance au moment de l'adoption de l'article 8(c) de la *Loi sur les architectes*. Les requérants ont mentionné qu'ils n'avaient pas l'intention d'en appeler.

## **7. Résultats de l'Industrie de l'assurance canadienne I.A.R.D. - le troisième trimestre de 1995**

L'industrie de l'assurance I.A.R.D. canadienne a généré des primes nettes totalisant 4,7 milliards de dollars, au cours du troisième trimestre de l'année 1995, par rapport à 4,2 milliards de dollars au cours du trimestre correspondant de l'année 1994. Les revenus nets après impôt, qui se chiffrent à 365 millions de dollars, totalisent 1,6 milliard de dollars, depuis janvier 1995, après neuf mois d'opération. Ils totalisaient 994 millions de dollars après neuf mois d'opération, l'année précédente.

## Troisième trimestre - 1995\*

	1994	1995
Primes nettes émises	4 220 \$	4 712 \$
Primes gagnées	4 023 \$	4 373 \$
Sinistres nets	3 010 \$	3 178 \$
Rapport sinistres à primes	74,8 %	72,7 %
Pertes techniques avant impôt	- 311 \$	- 147 \$
Rapport combiné	- 7,7 %	- 3,4 %
Revenus de placement avant impôt	559 \$	630 \$
Gains de capital	20 \$	49 \$
Revenus d'opération après impôt	204 \$	365 \$

\*(en millions de dollars)

168

## 8. Les catastrophes naturelles ont battu tous les records en 1995

Les catastrophes naturelles ont établi un nouveau record à l'échelon mondial en 1995 : les préjudices économiques sont évalués à 180 milliards de \$US. En effet, selon les calculs de la Münchener Rück, première compagnie mondiale de réassurance, le préjudice économique a triplé par rapport au record précédent, établi en 1994, qui totalisait 65 milliards de \$US.

En ce qui concerne les dommages assurés, ils se chiffrent à 14 milliards de dollars, une somme inférieure au montant de 17 milliards de dollars enregistré en 1994. L'année 1992 reste l'année record (28 milliards de dollars) sur le plan des dommages assurés.

Le bilan sans précédent de l'année 1995 tire son origine, en partie, du tremblement de terre de Kobe, survenu le 17 janvier 1995, dont le préjudice économique totalisait

100 milliards de \$US. Cette catastrophe avait fait 6 000 morts et 300 000 sans-abri.

La Münchener Rück a recensé près de 600 catastrophes dans le monde en 1995 (580 en 1994), qui ont fait environ 18 000 morts (10 150 en 1994).

#### **9. Hécatombe à Kinshasa, au Zaïre**

Un avion cargo surchargé s'est écrasé sur un marché public de Kinshasa, le 8 janvier 1996, à l'occasion du décollage, faisant au moins 300 morts. Selon des témoins, l'appareil n'a même pas levé le nez, tant sa charge était grande, et il a continué à une vitesse supérieure, avant de tout balayer sur son passage, de part en part de la place publique, située au bout de la piste de décollage. Les membres de l'équipage seraient sortis indemnes de l'appareil, avant que celui-ci explose.

La catastrophe la plus meurtrière de l'aviation civile reste celle de la collision entre deux *Boeing 747*, sur l'aéroport de Tenerife (Canaries), le 27 mars 1977, qui avait fait 612 morts.

#### **10. Blizzard 1996 : une tempête de neige record sur la côte est américaine**

La Côte Est américaine, de Boston à Washington, a connu, à la mi-janvier, sa pire tempête de neige, depuis 70 ans. Faisant au moins 86 morts et paralysant complètement les activités routières et aéronautiques, la tempête, baptisée « Blizzard 1996 », a généré, par endroit, des accumulations de 70 centimètres de neige, contraignant ainsi les autorités fédérales et plusieurs États à déclarer l'état d'urgence. En tout, 17 États ont été touchés par la tempête. Huit États ont décrété un état d'urgence total ou partiel, assorti d'une interdiction de circuler, afin de mobiliser la Garde nationale et ses véhicules tout-terrain.

Selon l'American Insurance Services Group, les dommages assurés causés aux bâtiments ou aux automobiles par le vent, la neige, la glace ou le gel pourraient atteindre le chiffre de 1 milliard de dollars. Les dommages causés par Blizzard 96

restent néanmoins inférieurs aux dommages causés sur le sol américain par les tempêtes de neige du mois de mars 1993 (1,75 milliard \$) et ceux réalisés entre janvier et mars 1994 (1,73 milliard \$).

### 11. Taxe sur les primes et taxe sur les services d'incendie

Le *Bulletin général* numéro 100 publié par les services juridiques du BAC, à l'intention des sièges sociaux, reproduisait le tableau qui suit :

170

Provinces	Taxe (primes)	Taxe (services)
Alberta	3 %	néant
Colombie- Britannique	3 %	1,00 *
	4 % **	
Manitoba	3 %	1,25 *
Nouveau-Brunswick	3 %	1,00
Terre-Neuve	4 %	néant
Nouvelle-Écosse	4 %	1,25 *
Ontario	3 %	0,50 *
Ile-du-P.-É.	3 %	1,00
Québec	3.15 %	néant
Saskatchewan	3 %	1,00 *
Yukon	2 %	1,00 *
Territoires du N.-O.	3 %	1,00*

Tableau préparé par les services juridiques du BAC.

\* La taxe sur les services d'incendie se calcule sur la prime relative aux biens

\*\* Taux applicable aux contrats d'assurance automobile

### 12. Feux des forêts canadiennes en 1995 : le bilan

Voici certaines statistiques officielles sur les feux de forêt, au Canada, durant l'été 95, selon le Canadian Interagency Forest Fire Centre :

- feux répertoriés : 8 467 ;

- boisés détruits : 7,2 millions d'hectares (soit l'équivalent du territoire de la Nouvelle-Écosse) ;
- coût pour combattre les feux : 500 millions \$.

**13. Les assureurs canadiens en sont à leurs premiers pas sur Internet**

Tel est le titre d'un bref article tiré du *Journal de l'Assurance* (novembre 1995), qui témoigne des premières expériences de quelques compagnies canadiennes d'assurance sur le réseau Internet. Parmi les assureurs, dont la démarche est surtout exploratoire et motivée par la curiosité, mentionnons la Great-West, Canada-Vie, le Groupe Desjardins et la Continental.

171

Une étude élaborée, publiée dans ce numéro par Michel Beaulne, fait ressortir les possibilités multiples d'utilisation du réseau Internet par les assureurs.

**14. Coter la prévention incendie**

Notre confrère, *L'Argus* (numéro du 12 janvier 1996), présente un programme inédit de prévention contre l'incendie, conçu et développé par Cigna pour les entreprises en France : le programme consiste à mesurer la performance du plan de prévention incendie d'une entreprise par une note, allant de A à triple A. Des résultats inférieurs aux normes permettent aux gestionnaires des risques de prendre des mesures correctives. Vingt et un critères ont été retenus, le premier étant l'établissement des procédures et des règles de sécurité.

Pour obtenir la note maximum AAA, les entreprises doivent couvrir tous les aspects retenus. Cette note fait ressortir non seulement la sécurité des installations ; elle est aussi propre à stimuler, à l'interne, la lutte contre l'incendie. La note maximum permet d'augmenter le montant des capitaux assurés.

---

**15. La Banque Nationale et La Métropolitaine créent une entreprise de bancassurance**

La Banque Nationale et La Métropolitaine, la plus importante compagnie d'assurance-vie en Amérique du Nord, présente au Canada depuis 124 ans, ont annoncé, à la fin de janvier, la création d'une nouvelle entreprise de distribution de produits financiers pour desservir le Québec, l'Ontario et le Nouveau-Brunswick. Il s'agit d'une autre initiative de bancassurance visant à offrir des contrats d'assurance-vie et des produits financiers divers, tout en se distinguant des réseaux actuels que sont les succursales de la Banque Nationale et le réseau des agents de la Métropolitaine. L'entente est valable pour cinq ans. Elle implique un investissement initial de cinq millions de dollars. Pour être valide, elle doit être approuvée par les autorités gouvernementales.

172

**16. La bancassurance : comment les assureurs et les banquiers peuvent réussir ensemble ?**

Telle est la question posée lors de la 3<sup>e</sup> Rencontre européenne de la bancassurance, qui s'est tenue à Londres, en fin d'année, et rapportée dans *L'Argus* (numéro du 29 décembre 1995), sous la plume de Alain Klukker. Quelles sont les conditions d'une coopération fructueuse pour ceux qui prennent l'option du partenariat assureur-banquier ? Un participant, qui dirige la Natio-Assurances, filiale de BNP et de UAP, en énumère six :

- affirmer une volonté stratégique commune ;
- créer une structure opérationnelle ;
- motiver les réseaux (rémunération adaptée) ;
- impliquer clairement les échelons locaux ;
- engager un important effort de formation ;
- adapter l'offre de chaque partenaire de façon à ce qu'elle puisse être distribuée sans réticence par le réseau de l'autre.

**17. Les assurances de dommages au Canada (1995)**

Le Bureau d'assurance du Canada a publié, en novembre 1995, sa traditionnelle brochure annuelle sur l'assurance de dommages au Canada. On y trouve une mine de renseignements et de statistiques rassemblés dans ce petit corpus simple et facile à consulter. Mentionnons la réglementation, la détermination des tarifs, l'indemnisation en cas de faillite des assureurs, les primes et les sinistres relativement à chaque branche d'assurance, les résultats financiers et les principaux enjeux de l'industrie.

**173**

**18. Faits sur les assurances de personnes au Canada (1995)**

Cet ouvrage, fiable et précis, publié par l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc., renferme des renseignements et des statistiques utiles sur les assurance vie et maladie au Canada et sur une industrie qui joue un rôle de premier plan, tant au Canada qu'à l'étranger.

**19. Tremblement de terre en Chine**

Le violent séisme qui s'est produit le 3 février 1996 au Yunnan, dans le sud-ouest de la Chine, a fait plus de 300 morts et près de 500 000 sans-abri et elle a détruit environ 300 000 maisons.

La secousse initiale, d'une magnitude de 7 à l'échelle de Richter, s'est produite dans une région montagneuse. La Chine a lancé un appel à l'aide internationale pour les victimes du séisme.

**20. Colloques récents**

**a) Les intermédiaires de marché en assurance de personnes**

Les Éditions Yvon Blais, en collaboration avec le cabinet d'avocats Lafleur Brown, organisait un colloque, le jeudi

---

1<sup>er</sup> février 1996, portant sur les intermédiaires de marché en assurance de personnes. Parmi les sujets abordés, mentionnons l'étendue du devoir de loyauté de l'agent, les clauses clés d'un contrat d'agent, le statut juridique de l'agent d'assurance-vie, la déontologie des intermédiaires de marché en assurance de personnes et la concurrence des banques.

**b) Partage des obligations de défendre et d'indemniser entre plusieurs assureurs**

**174**

Insight et *The Globe and Mail* ont présenté une conférence d'une journée, le 16 novembre 1995, sur le partage des obligations entre plusieurs assureurs primaires de même qu'entre plusieurs assureurs primaires et excédentaires.

**c) L'assureur et les méthodes alternatives de résolution de conflits**

À l'heure du contrôle des coûts, les assureurs doivent miser sur des solutions rapides et efficaces de leurs dossiers de réclamation, soit par l'arbitrage, soit par la médiation. C'est sous ce thème que la firme Insight et *The Globe and Mail* ont organisé un colloque le 22 février 1996.

# Reinsurance Dialogue

between

Christopher J. Robey\*

and

David E. Wilmot\*\*

February 16, 1996

175

Dear Mr. Wilmot,

## Earthquake capacity

In your letter, you touch on two separate but related topics, the cost of earthquake capacity and the source of new capacity. First let me comment on the cost.

You develop an excellent argument to justify a minimum rate on line for catastrophe reinsurance of 2%. However, despite its logic, it is difficult to justify to an insurance company that it should give its reinsurer a 50 year rate on its 500 year protection. Certainly a substantial margin is justified because it is impossible to guarantee that the loss will come at the end of the 500 years, not the beginning, but a 200% mark-up would seem to be enough for that.

Of course the reinsurer's shareholders are entitled to a reasonable return on their equity. You quote a rate of 7% on a cautious investment, which I shall also use as my starting point. You then suggest a pre-tax return of 20% in all, making for a risk premium of 13%. You go on to calculate the equity at risk as the limit of catastrophe cover less the premium. On this basis, the

---

\* Mr. Christopher J. Robey is senior executive vice president of B E P International, member of the Sodarcam Group.

\*\* Mr. David E. Wilmot is Manager and Chief Agent for Canada, Frankona Reinsurance Company.

176

risk to the equity in a 200 year to 500 year earthquake cover is minimal. It does not seem right that the same risk premium apply to all the business a reinsurer writes and earthquake protection should surely fall into the lower range. I am not suggesting that the rate on line for a 200 year exposure should be 0.5%, but 1%, for example, the rate at which it was written for many years, does not seem unreasonable. At the last renewal season, the rate did slip below 2% — whether because the reinsurers were willing to live with a lower return, had bowed to commercial pressure or just did not know what they were doing I cannot judge, but given the stature of many of them, I presume it was a willingness to live with a lower return. Ultimately the rate will settle each year at a level which takes into account a combination of the rate of return sought, alternative possible uses of the capital and the need to compete in a commercial marketplace. It is unlikely we shall see 1% rates on line in the next few years, but I suspect that we shall find 2% at the high end of what will certainly be a fluctuating norm.

I was glad you found some merit in my proposal for the creation of a new class of approved reinsurer specializing in catastrophe business. I agree that, ideally, they should be restricted to earthquake protection, but I do not think this is practical, since most reinsurers seek a spread throughout a catastrophe program to produce an average rate on line higher than 2%. You stress the need for international reinsurers at the top end of a catastrophe program and I agree that this is essential. However the “Canadian reinsurer” to which you frequently refer is almost always an international reinsurer capable of a geographic spread of risk and therefore able to participate at all levels of a catastrophe program. It seems only fair to offer the same possibility to the reinsurer which offers its capital to the Canadian market to alleviate the shortage you describe.

Although the insurance and reinsurance industry appears to supply the capacity demands for earthquake, you are right in saying that they are unable to meet the true requirements and new sources of capacity are needed. In the United States and Europe, there is much talk of tapping into the capital markets to

augment the capacity available from traditional sources. Other initiatives, such as the trading of options on the Chicago Board of Trade are not available to the Canadian market for lack of a reliable index against which a catastrophe loss can be measured. Given the limited demand, it is unlikely that anyone will be willing to fund the research needed to create similar options trading here.

You suggest that a key to generating the full capacity needed is to charge a true price for the coverage given in earthquake prone areas. This is an ideal approach, but may not prove too practical. Part of the problem lies in your earlier discussion of the minimum price for earthquake reinsurance, which must be raised from insurance premiums. Insurers will not be able to afford a 50 year price for a 500 year event if they can only charge a "true" 500 year price to their insureds. On the other hand, charging enough to be able to afford a 50 year reinsurance cost may put too great a strain on the local economy.

177

It seems to me inevitable that other parts of Canada must subsidize the earthquake prone areas to avoid the economic disruption which could result from making them carry the full load. This is already done to some extent by insurance rating practices, though much of it may not be intentional. It would also result from the federal government support which would certainly flow into the area following an earthquake. However, it is probably preferable to continue to do it quietly rather than make it public policy, since an official public policy initiative of that type is unlikely to be well received elsewhere — rather like the "let them freeze in the dark" attitude of some southern Americans to their northern compatriots during the energy crisis.

A major insurance industry response to the potential lack of capacity has been to seek more government involvement in British Columbia and a similar response seems likely in Quebec. Certainly some form of government involvement may be necessary to carry us through to a point where the economy can fend for itself, and perhaps we may never reach that stage. My inclination is to involve the government as little as possible

---

in our activities, partly to avoid any more control on them than necessary and also because it may prove difficult in the future to convince them that they should only do the parts we cannot or do not want to handle ourselves.

Both government and the insurance industry in any case can do no more than redistribute money obtained from Canadians, and they do not always do it too efficiently, so a plan which left some of the money in the hands of Canadians to begin with could have more of an impact.

**178**

Most Canadians are familiar with the advantages of registered retirement savings plans and a similar plan could be developed to enable them to finance their earthquake deductible, in time permitting them to carry a higher deductible than at the moment. This would itself provide additional capacity, as well as making the individuals more aware of the risks they are taking and therefore more ready to take precautionary measures. It also has the advantage that the money is already in the hands of the people who need it and thus can be put to work immediately to generate the economic activity which will be vital for the area to recover. The more the immediate needs of the population can be met, the more the government can concentrate on those things for which it has direct responsibility, such as roads, sewers and other basics of infrastructure.

Given the potential damage from an earthquake in Vancouver or the Montreal Quebec City corridor, it is only by marshaling all the sources of available capacity that we can cope — government, the insurance industry, capital markets and individual Canadians themselves. How this is done will go a long way to determining the speed of economic recovery and the viability of the insurance industry after the event.

### **Price of security**

Just as there are different sources of capacity, the level of security each offers is not the same. Different basic types can demand different prices. The coverage provided by a reinsurer does not have to be priced identically to that provided

by the capital markets, indeed it would be difficult to compare the pricing exactly because of the different nature of the coverage provided. Within the capital markets, the price for capacity through equity investment is not comparable to that through the use of derivatives. Since the capital markets are involved in the Canadian market only through equity participation at the moment, and that usually through foreign filters, often several layers thick, I shall limit my comments to the level of security offered by different reinsurers.

We discussed in these pages, back in October 1990 and January 1991, the well-known but never seen "most favoured reinsurer clause" and my subject this time touches on it again, albeit in a narrow context.

179

It is established that a ceding company must offer all reinsurers on a specific contract the same terms and conditions. On a catastrophe contract, this would mean the same rate, the same coverage, the same definitions and the like. Since the contract contains the rights and obligations of both parties, reinsurers provide identical terms and conditions to the ceding company. There is one important difference, however. The reinsurers get only one ceding company, but the ceding company gets many reinsurers — we have as many as sixty on one catastrophe program. The main purchase of the ceding company is the ability of the reinsurer to pay a loss when it happens, but reinsurers do not all offer the same ability to do so. Why then should they all receive the same consideration for a promise they have differing abilities to keep?

Several outside agencies issue ratings for reinsurers. The best known in North America is probably Best's in the United States, which has long been accepted by insureds as a measure of the security offered by their insurers. Indeed, American insurers are generally much more conservative reinsurance buyers than their Canadian counterparts and the main reason seems to be protection of their Best's rating. In Canada we have the T.R.A.C. Report and internationally there

---

are such analysts as Standard & Poor's and Moody's, which offer ratings on North American companies as well.

Reinsurers do, of course, use the level of security they offer to attract business, however this approach is rather like curb appeal in a house for sale — it may speed up the sale, but not increase the price. On the other hand, we frequently read in the newspapers about a possible lowering of this or that municipality's or province's credit rating and how many millions of dollars extra it will mean in interest payments on their bonds.

**180**

This idea of risk/return is certainly not foreign to the insurance business, since it is the basis of rating both insurance and reinsurance. Reinsurers charge more for lower layers of a catastrophe program than for the higher ones. But this is a one way arrangement. The ceding company only has the choice of rejecting a reinsurer it does not feel offers the level of security it wants. In many cases this is a viable option, since reinsurers offering the highest level of security can fill out most contracts at the risk level, other than for a few types of risk which many shun. The reinsurer with a lower security rating must compete on price or other conditions to compensate for the lesser security it offers and the ceding company must then measure the trade off it is being offered. Frequently the difference in security level is not great and the time frame in which performance on the contract is expected is sufficiently short that the ceding company will not see a difference in security sufficient to justify an increased cost. The more secure reinsurer will thus have to forgo any advantage its security would otherwise give it.

In catastrophe business and some very long term casualty lines, however, small differences in the relative level of security have greater importance. In the longer term casualty lines, the ceding company wants to be sure that the reinsurer will still be in business when it comes time to pay the claim and the higher level of security, while offering no guarantee, does increase the probability.

For catastrophe business, the considerations are different. Time is not a factor, since the bulk of losses are paid

quickly. However, the ceding company is looking for a reinsurer which can resist the impact of a huge catastrophe. And it cannot limit its concern to the top layers of protection — the lower layers will have to pay out on the largest loss as well.

For smaller programs, where only a limited number of reinsurers are needed, the ceding company can pick and choose its reinsurers in the same way as on a risk level contract, but for the ceding company with a large program, it may have to settle for some reinsurers which offer a lesser level of security that it might accept on other parts of its reinsurance program. It seems to be a principle of insurance and reinsurance that bad security is better than none at all, which is the basis of many of the scams which abound in our business. It is unlikely that a Canadian ceding company would need so much capacity that it would have to choose between otherwise completely unacceptable security or none at all, although that could also change as the demands for more and more earthquake cover grow.

181

Nonetheless, a larger catastrophe program will certainly have on it reinsurers offering a variety of levels of security, but all receiving the same consideration for the different product they are providing. In other financial services, there would be different prices for the different levels of security offered, so why not in reinsurance?

There would be many details to be worked out, for example the difference in price for each level of security, whether the premium would be adjusted if the security rating changed during the term of the contract, or whether the ceding company could even remove a reinsurer from the program if its security rating dropped below a certain level, a modification of the sudden death clause we did not discuss when we exchanged views on that subject. However we have a vibrant negotiating system in our industry in Canada and I would certainly trust it to work out those sort of details.

More difficult would be deciding on the rating agency, or agencies, which would be used. T.R.A.C. and Best's have the advantage of covering almost all the companies in their

market, but the disadvantage of being limited to one country. Standard & Poor's, on the other hand, covers all markets, but there are more gaps and it uses a different system for the United States than for the rest of the world --- and two different systems within the United States. I am not familiar with Moody's ratings for the insurance industry. Agencies writing for several companies present particular difficulties, involving not just the ability of the member reinsurers to pay but also possible administrative difficulties if the agency itself does not survive. And then there is Lloyd's.

**182**

For the sake of fairness, a common system across all markets would be necessary, or at least a generally accepted system of equivalencies across different rating systems. I have no doubt such a system could be worked out and, if this approach were adopted internationally, the rating agencies would quickly adapt to it. It is unlikely, though, that they would do so just for the Canadian market.

Such an approach of price based on more than just the cover given could be extended to include other considerations, the most obvious being a differential for being licensed. To some extent there is already a differential in the requirement for the unlicensed reinsurer to deposit outstanding loss reserves with the ceding company. However, this need not be a major differential and is of course non-existent in a contract without a loss, which is true of most catastrophe contracts in most years. On the other hand, given the need of the Canadian market for all the capacity it can muster for its earthquake exposure, perhaps it would be best to limit the differential pricing to the level of security the reinsurer offers.

Yours sincerely

A handwritten signature in cursive script, reading "Christopher J. Robey". The signature is written in dark ink and is positioned above a horizontal line that serves as a separator between the signature and the printed name below.

Christopher J. Robey

## Études techniques

par

R.M.

### Le syndrome de la fatigue chronique dans l'entreprise

Nombre d'événements catastrophiques, en ces dernières années, sont survenus la nuit et semblent dus à des erreurs humaines. Mentionnons, à titre d'exemples, la collision du navire Exxon Valdez, en Alaska, l'explosion nucléaire de Three Mile Island, aux États-Unis, l'incendie de Bhopal, en Inde, et la force militaire soviétique utilisée contre un avion civil commercial de la Korean Airline, sans compter les accidents aériens qui sont le lot quotidien des nouvelles rapportées dans les médias.

183

À l'échelon des entreprises, comme dans les services publics, il n'est pas rare d'entendre des professionnels de la santé, du droit ou de l'industrie, se vanter d'être des «*workaholic*» et de travailler plus de 24 heures sans arrêt, en certaines circonstances, pour se conformer à une certaine culture de l'entreprise ou encore pour atteindre des objectifs par carriérisme. Les causes du syndrome peuvent être plus ou moins évidentes, dans certains milieux, tels ceux de l'éducation, de l'alimentation rapide ou du transport, mais elles n'en sont pas moins réelles. Plusieurs travailleurs reçoivent une large part de leur rémunération sous forme de bonification ou de « temps double ». La performance est un critère valorisé dans l'embauche. Il est plus économique, pour une charge de travail, d'embaucher un seul salarié et d'exiger de lui des heures plus longues (*Corporate Downsizing*). La pression sociale et la compétition accentuent la volonté de travail, surtout en des périodes économiques où les emplois sont plus difficiles à trouver et à garder.

Le travail au bureau ou à l'usine, conjugué avec les multiples charges et préoccupations domestiques, créent chez

---

plusieurs personnes un état de fatigue permanente, sans que l'on puisse diagnostiquer son origine ou y apporter les solutions appropriées. Selon une étude faite en 1991, un travailleur canadien sur 25, âgé entre 15 ans et 64 ans, souffre du syndrome de la fatigue chronique<sup>1</sup>. Voici un bref résumé de cette étude:

184

Dans l'ensemble, les caractéristiques démographiques et les caractéristiques d'activité des travailleurs qui souffrent de fatigue chronique ne sont pas différentes de celles des autres travailleurs. La constatation la plus surprenante que l'on puisse faire à leur sujet est qu'ils sont uniformément répartis dans la population active. Ils ne sont pas concentrés dans certaines professions ou certains secteurs d'activité, ni même dans certains quarts de travail. Les femmes ne sont pas plus sujettes à la fatigue chronique que les hommes. Et les travailleurs ayant des enfants d'âge préscolaire ne sont pas plus nombreux à souffrir de somnolence que ceux qui n'en ont pas.

Le syndrome de la fatigue peut être engendré par l'entreprise elle-même ou plus particulièrement par la culture propre à une entreprise. Là résident leur fortune et leur infortune, les entreprises bénéficient des ouvrages de ses travailleurs fidèles, mais elles peuvent également en être lourdement pénalisées. Les travailleurs fatigués sont généralement incapables d'effectuer leur travail dans les délais impartis. Le risque de fatigue entraîne avec lui son lot d'erreurs, de pertes de mémoire, de manque de jugement, de diminution de vigilance, d'accidents de travail et de fautes professionnelles qui rejaillissent directement sur l'efficacité, la productivité ou la sécurité dans l'entreprise.

La responsabilité civile de l'entreprise s'en trouve accrue, car celle-ci est présumée responsable des fautes commises par les employés pour les actes qu'ils commettent dans l'exercice de leurs fonctions.

---

<sup>1</sup> Crompton, Susan, « Les travailleurs fatigués », Statistique Canada, *Perspective*, Été 1995.

La société en général est pareillement pénalisée. La fatigue chronique de certaines personnes, qui travaillent tard le soir, tout en se levant tôt le matin, peut causer préjudice à d'innocentes victimes, tant sur les routes que dans le cadre du travail ou de la famille.

**Le risque de fatigue est-il couvert par l'assurance ?**

Plusieurs contrats d'assurance couvrent le risque de fatigue. Cependant les dommages qui en découlent ne sont pas tous assurables. En voici certains exemples.

185

La Régie de la santé et de la sécurité au travail couvre les blessures causées sur les lieux du travail, même si elles ont pour origine la fatigue chronique. Toutefois, les blessures doivent être identifiées et leur niveau d'incapacité quantifiées.

L'assurance responsabilité civile générale protège les entreprises assurées et leurs employés contre les conséquences financières des fautes qui leurs sont imputables dans l'exercice de leur travail, en raison d'un dommage personnel ou d'un dommage matériel subi par un tiers. Toutefois, cette assurance se limite strictement aux conséquences accidentelles, à savoir les dommages que l'assuré n'a pas voulu ni prévus. Les conséquences des fautes lourdes ou prévisibles ne sont pas assurées. Elle ne couvre pas non plus les dommages subis par les assurés eux-mêmes.

L'assurance responsabilité professionnelle protège les professionnels, s'il sont poursuivis par des tiers à la suite d'erreurs ou d'omissions dans l'exercice de leur profession. Si l'assuré travaille 36 heures sans arrêt pour rédiger et négocier un contrat, et qu'on retrouve des failles manifestes dans ce contrat qui préjudicient son client, l'assureur pourrait alléguer l'exclusion de la faute intentionnelle.

Dans le domaine des assurances de personnes, l'assurance dite « accident » prévoit le versement aux personnes assurées des indemnités prévues au contrat, pourvu que les dommages subis découlent d'un accident et non d'une maladie.

---

Enfin, que dire des pertes purement économiques subies par les entreprises à la suite d'erreurs découlant de la fatigue des employés ? Nous observons que les assureurs ne garantissent que les conséquences de dommages subis par des tiers ; les pertes financières qui résultent du risque de la fatigue chronique dans une entreprise ne sont pas assurées. L'assurance agit sur les effets et non sur les causes.

186

Les limitations retrouvées dans les différents contrats d'assurance peuvent donc inciter les entreprises et les personnes concernées à adopter des procédures particulières concernant le cadre et l'environnement du travail d'un individu.

#### La prévention

Mentionnons, à cet égard, l'établissement de cédules de travail propres à l'exécution d'un travail sain et sécuritaire, l'emploi de questionnaires périodiques afin de s'informer si les employés ne brûlent pas la chandelle par les deux bouts et si les heures ou les charges de travail sont réalistes, l'instauration de critères d'embauche et de rémunération basés principalement sur la qualité du travail et moins sur la facturation, le suivi et l'observation des congés autorisés et l'adoption de techniques saines de gestion du personnel.

La gestion des risques, si une telle structure existe dans une entreprise, est souvent utile. Le *risk manager* pourra faire les ponts entre les exigences du travail, les attentes de la haute direction et les ressources humaines dont l'entreprise dispose. À cet égard, le gestionnaire des risques peut jouer un rôle extrêmement efficace, non seulement vis-à-vis les employés mais surtout vis-à-vis les dirigeants et le service des ressources humaines.

Il pourra instaurer certaines mesures de contrôle afin d'éliminer ou d'atténuer le risque de fatigue. Nous résumons les

mesures suivantes, développées dans un texte intitulé *Seven ways to prevent corporate fatigue*<sup>2</sup>:

1. Encourager les employés à dialoguer librement entre eux et avec leur supérieur hiérarchique.
2. Réduire les conflits liés aux personnes par la communication, la négociation et le respect des autres.
3. Faire en sorte que les employés maîtrisent leur environnement de travail et qu'ils tirent une expérience de leurs erreurs.
4. Maintenir les dépenses budgétaires liés à l'emploi à un niveau satisfaisant.
5. Favoriser une communication ouverte entre la direction et le personnel.
6. Encourager les employés à s'exprimer sur les conditions de travail, savoir les écouter et pouvoir corriger les anomalies constatées.
7. Accorder au personnel des périodes de repos satisfaisantes, des heures flexibles et des congés convenables.

---

<sup>2</sup> Quinley, Kevin M., « Managing the risk of corporate fatigue », *The Risk Report*, October 1994.



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

Avril 1995 à janvier 1996

par

Rémi Moreau

## Index des sujets

189

### Administrateurs et dirigeants

Directors and Officers Insurance Demystified - Part I	Juillet 1995	177-191
Directors and Officers Insurance Demystified - Part II	Octobre 1995	335-369
L'indemnisation des administrateurs et des dirigeants : Législation, réglementation d'indemnisation, assurance	Avril 1995	19-45

### Arbitrage

Arbitration in reinsurance	Janvier 1996	581-587
----------------------------	--------------	---------

### Association

The Canadian Payments Association and its mandate: Is Canada Lagging Behind	Janvier 1996	527-548
---	--------------	---------

### Assurance - Crédit

Vers la réorganisation du marché mondial de l'assurance-crédit à l'exportation ?	Octobre 1995	411-424
--	--------------	---------

---

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

<b>Assurance - Droit</b>		
Directors and Officers Insurance Demystified - Part I	Juillet 1995	177-191
Directors and Officers Insurance Demystified - Part II	Octobre 1995	335-369
Études techniques : Résumé de la <i>Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé</i> et certains exemples liés à la pratique de l'assurance	Janvier 1996	637-645
L'indemnisation des administrateurs et des dirigeants : Législation, réglementation d'indemnisation, assurance	Avril 1995	19-45
La protection des consommateurs et l'assurance	Janvier 1996	563-579
<b>Assurance - Europe</b>		
Document - Le tunnel sous la manche	Juillet 1995	321-323
L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France	Juillet 1995	251-267
The European Single Insurance Market	Juillet 1995	213-230
<b>Assurance - Gestion</b>		
Les contrats à terme boursiers sur les catastrophes naturelles et la gestion financière des risques	Avril 1995	47-58
The Canadian Payments Association and its mandate: Is Canada Lagging Behind	Janvier 1996	527-548

**Assurance - Industrie**

Document: Insurers wage war on fraud	Janvier 1996	659-664
L'assurance dans la tourmente	Janvier 1996	549-561
Reduced life agency force supplemented by direct marketing	Octobre 1995	403-410
Révision de 1997 des lois fédérales sur les institutions financières : vues de l'industrie canadienne des assurances de personnes	Octobre 1995	371-402
Sept défis stratégiques pour le secteur des services financiers au Québec	Avril 1995	1-17
Sodarcam en 1994	Juillet 1995	169-175
The European Single Insurance Market	Juillet 1995	213-230
The complex Regulation of Annuity Deposits	Juillet 1995	243-250
Vers la réorganisation du marché mondial de l'assurance-crédit à l'exportation ?	Octobre 1995	411-424
Études techniques - L'importance sociale et économique de l'assurance au Canada	Avril 1995	123-130

**Assurance - Jurisprudence**

Directors and Officers Insurance Demystified - Part I	Juillet 1995	177-191
Directors and Officers Insurance Demystified - Part II	Octobre 1995	335-369
L'assurance de responsabilité civile, cette incomprise : les conséquences de travaux mal faits sont-ils assurables ?	Juillet 1995	231-241

La protection des consommateurs et l'assurance	Janvier 1996	563-579
<b>Assurance - Législation</b>		
L'indemnisation des administrateurs et des dirigeants : législation, réglementation d'indemnisation, assurance	Avril 1995	19-45
La protection des consommateurs et l'assurance	Janvier 1996	563-579
<b>Assurance I.A.R.D.</b>		
L'assurance dans la tourmente	Janvier 1996	549-561
<b>Assurance de personnes</b>		
L'assurance dans la tourmente	Janvier 1996	549-561
Reduced life agency force supplemented by direct marketing	Octobre 1995	403-410
Révision de 1997 des lois fédérales sur les institutions financières : vues de l'industrie canadienne des assurances de personnes	Octobre 1995	371-402
Secret médical et assurance de personnes - Médecine asservie à l'assurance ou médecine au service de l'assurance	Janvier 1996	589-598
<b>Bancassurance</b>		
Révision de 1997 des lois fédérales sur les institutions	Octobre 1995	371-402
<b>Banque</b>		
The complex Regulation of Annuity Deposits	Juillet 1995	243-250

**Catastrophe naturelle**

Les catastrophes naturelles -  
Le syndrome du 17 janvier                      Avril 1995              93-104

Les contrats à terme boursiers sur les  
catastrophes naturelles et  
la gestion financière des risques              Avril 1995              47-58

**Compagnie d'assurance - Canada**

Études techniques - L'importance  
sociale et économique de  
l'assurance au Canada                      Avril 1995              123-130

**193**

**Contrat d'assurance**

Directors and Officers Insurance  
Demystified - Part I                      Juillet 1995              177-191

Directors and Officers Insurance  
Demystified - Part II                      Octobre 1995              335-369

Garanties particulières : Des contrats  
d'assurance dits « Risques spéciaux »      Octobre 1995              471-485

L'assurance de responsabilité civile,  
cette incomprise : les conséquences de  
travaux mal faits sont-ils assurables ?      Juillet 1995              231-241

L'indemnisation des administrateurs  
et des dirigeants : législation,  
réglementation d'indemnisation,  
assurance                      Avril 1995              19-45

**Contrat de réassurance**

Arbitration in reinsurance                      Janvier 1996              581-587

Les contrats à terme boursiers sur les  
catastrophes naturelles et la gestion  
financière des risques                      Avril 1995              47-58

<b>194</b>	<p>Reinsurance Dialogue: The Special Termination Clause, Joint Cedant Reinsurance Agreements, Insolvency and the Ontario Auto Reinsurer, Collectible Reinsurance Premium</p> <p>Reinsurance Dialogue: The insolvency clause and unregistered reinsurers</p> <p>Reinsurance Dialogue: Unregistered Reinsurance, The Cost of Capacity, Sources of New Capacity</p> <p>Système d'aide pour la gestion des contrats en réassurances facultatives</p> <p><b>Dépôt</b></p> <p>The Canadian Payments Association and its mandate: Is Canada Lagging Behind</p> <p>The complex Regulation of Annuity Deposits</p> <p><b>Distribution</b></p> <p>L'assurance dans la tourmente</p> <p>L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France</p> <p>Le courtage d'assurance à l'heure des choix</p> <p>Les intermédiaires de marché - L'intermédiaire</p> <p>Reduced life agency force supplemented by direct marketing</p> <p>The complex Regulation of Annuity Deposits</p>	<p>Juillet 1995</p> <p>Octobre 1995</p> <p>Janvier 1996</p> <p>Avril 1995</p> <p>Janvier 1996</p> <p>Juillet 1995</p> <p>Janvier 1996</p> <p>Juillet 1995</p> <p>Octobre 1995</p> <p>Avril 1995</p> <p>Octobre 1995</p> <p>Juillet 1995</p>	<p>289-297</p> <p>487-495</p> <p>627-635</p> <p>59-92</p> <p>527-548</p> <p>243-250</p> <p>549-561</p> <p>251-267</p> <p>325-333</p> <p>119-122</p> <p>403-410</p> <p>243-250</p>
------------	---	---	---



**Droit - Intermédiale**

L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France	Juillet 1995	251-267
---	--------------	---------

**Droit - Régime de retraite**

Analyse de l'étendue des pouvoirs d'un syndic sur le REER d'un failli	Juillet 1995	193-211
---	--------------	---------

**196**

Chronique actuarielle : Le partage des régimes de retraite privés - Volet 1 : Le contexte législatif	Avril 1995	131-141
--	------------	---------

Chronique actuarielle : Le partage des régimes de retraite privés - Volet 2 : Le calcul de la valeur des droits	Juillet 1995	299-309
---	--------------	---------

Chronique actuarielle : Le partage des régimes de retraite privés - Volet 3 : Acquiescement et droits résiduels	Octobre 1995	461-470
---	--------------	---------

**Droit - Rente**

The complex Regulation of Annuity Deposits	Juillet 1995	243-250
--	--------------	---------

**Droit - Responsabilité**

L'indemnisation des administrateurs et des dirigeants : Législation, réglementation d'indemnisation, assurance	Avril 1995	19-45
--	------------	-------

**Économie**

Le marché et l'organisation du travail : 1965-1995 et le monde de demain	Janvier 1996	513-526
--	--------------	---------

Études techniques - L'importance sociale et économique de l'assurance au Canada	Avril 1995	123-130
---	------------	---------

**Environnement**

Harmonization of Environmental Standards in Canada                      Octobre 1995      425-447

Les catastrophes naturelles -  
Le syndrome du 17 janvier                      Avril 1995      93-104

**Fiscalité**

Analyse de l'étendue des pouvoirs  
d'un syndic sur le REER d'un failli                      Juillet 1995      193-211

Chronique actuarielle : Options de  
transfert dans le cadre des régimes  
de pension agréés                      Janvier 1996      599-611

**Fraude**

Document: Insurers wage  
war on fraud                      Janvier 1996      659-664

**Institutions financières - Canada**

Révision de 1997 des lois fédérales  
sur les institutions financières :  
vues de l'industrie canadienne  
des assurances de personnes                      Octobre 1995      371-402

**Institutions financières - Québec**

Sept défis stratégiques pour le secteur  
des services financiers au Québec                      Avril 1995      1-17

**Intermédiaire d'assurance**

L'influence du cadre juridique sur  
la distribution des produits  
d'assurance en France                      Juillet 1995      251-267

Le courtage d'assurance à l'heure  
des choix                      Octobre 1995      325-333

<b>Les intermédiaires de marché :</b>		
L'intermédiaire	Avril 1995	119-122
Reduced life agency force supplemented by direct marketing		
	Octobre 1995	403-410
<b>Législation</b>		
Études techniques : Résumé de la <i>Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé et certains exemples liés à la pratique de l'assurance</i>		
	Janvier 1996	637-645
<b>Marché</b>		
L'assurance dans la tourmente	Janvier 1996	549-561
Le marché et l'organisation du travail : 1965-1995 et le monde de demain		
	Janvier 1996	513-526
The European Single Insurance Market	Juillet 1995	213-230
Vers la réorganisation du marché mondial de l'assurance-crédit à l'exportation ?		
	Octobre 1995	411-424
<b>Marketing</b>		
Reduced life agency force supplemented by direct marketing		
	Octobre 1995	403-410
<b>Pension</b>		
Chronique actuarielle : Options de transfert dans le cadre des régimes de pension agréés		
	Janvier 1996	599-611
<b>REER</b>		
Analyse de l'étendue des pouvoirs d'un syndic sur le REER d'un failli		
	Juillet 1995	193-211

Analyse de l'étendue des pouvoirs d'un syndic sur le REER d'un failli      Juillet 1995      193-211

**Réassurance**

Arbitration in reinsurance      Janvier 1996      581-587

Reinsurance Dialogue: The Special Termination Clause, Joint Cedant Reinsurance Agreements, Insolvency and the Ontario Auto Reinsurer, Collectible Reinsurance Premium      Juillet 1995      289-297      **199**

Reinsurance Dialogue: The insolvency clause and unregistered reinsurers      Octobre 1995      487-495

Reinsurance Dialogue: Unregistered Reinsurance, The Cost of Capacity, Sources of New Capacity      Janvier 1996      627-635

Système d'aide pour la gestion des contrats en réassurances facultatives      Avril 1995      59-92

**Régime d'avantages sociaux**

Le marché et l'organisation du travail : 1965-1995 et le monde de demain      Janvier 1996      513-526

**Régime de pension**

Chronique actuarielle : Options de transfert dans le cadre des régimes de pension agréés      Janvier 1996      599-611

**Régime de retraite**

Chronique actuarielle : Le partage des régimes de retraite privés - Volet 1 : Le contexte législatif      Avril 1995      131-141

Chronique actuarielle : Le partage des régimes de retraite privés - Volet 2 : Le calcul de la valeur des droits      Juillet 1995      299-309

---

Chronique actuarielle : Le partage  
des régimes de retraite privés - Volet 3 :  
Acquittement et droits résiduels      Octobre 1995      461-470

**Rente**

The complex Regulation of Annuity  
Deposits      Juillet 1995      243-250

**Responsabilité civile - Travaux****200**

L'assurance de responsabilité civile, cette  
incomprise : Les conséquences de  
travaux mal faits sont-ils assurables ?      Juillet 1995      231-241

**Risques**

Les contrats à terme boursiers sur  
les catastrophes naturelles et la gestion  
financière des risques      Avril 1995      47-58

The Canadian Payments Association  
and its mandate: Is Canada Lagging  
Behind      Janvier 1996      527-548

**Risques assurables**

Document - Le tunnel sous la manche      Juillet 1995      321-323

Garanties particulières : Des contrats  
dits « Risques spéciaux »      Octobre 1995      471-485

Vers la réorganisation du marché mondial  
de l'assurance-crédit à l'exportation ?      Octobre 1995      411-424

**Risques spéciaux**

Directors and Officers Insurance  
Demystified - Part I      Juillet 1995      177-191

Directors and Officers Insurance  
Demystified - Part II      Octobre 1995      335-369

Document - Le tunnel sous la manche      Juillet 1995      321-323







	Directors and Officers Insurance Demystified - Part II	Octobre 1995	335-369
	<b>Ménard, L. Jacques</b>		
	Sept défis stratégiques pour le secteur des services financiers au Québec	Avril 1995	1-17
	<b>Moreau, Rémi</b>		
<b>204</b>	L'indemnisation des administrateurs et des dirigeants : Législation, réglementation d'indemnisation, assurance	Avril 1995	19-45
	Les catastrophes naturelles - Le syndrome du 17 janvier	Avril 1995	93-104
	Faits d'actualité	Avril 1995	105-117
	Études techniques - L'importance sociale et économique de l'assurance au Canada	Avril 1995	123-130
	Chronique juridique : À la suite de dommages subis lors d'un incendie, l'assuré devrait-il être indemnisé...	Avril 1995	143-146
	Chronique juridique : Le bulletin <i>En Cours</i> de Desjardins Ducharme Stein Monast	Avril 1995	146-150
	Chronique juridique : L'intention commune qui détermine les obligations des parties	Avril 1995	150-151
	L'assurance de responsabilité civile, cette incomprise : Les conséquences de travaux mal faits sont-ils assurables ?	Juillet 1995	231-241
	Faits d'actualité	Juillet 1995	269-288
	Chronique juridique: L'assurance dite Bankers Blanket Bond - Sens du mot « Instrument »	Juillet 1995	311-312

Chronique juridique: La fausse déclaration du preneur entraîne la nullité de la police	Juillet 1995	312-313
Chronique juridique: L'ancien versus le nouveau Code - le droit transitoire est allégué	Juillet 1995	313-315
Chronique juridique: La faute intentionnelle est-elle toujours exclue ?	Juillet 1995	315-317
Chronique juridique: L'accès au dossier d'assurance	Juillet 1995	317-320
Faits d'actualité	Octobre 1995	449-459
Garanties particulières : Des contrats dits « Risques spéciaux »	Octobre 1995	471-485
Chronique de documentation	Octobre 1995	497-504
Chronique juridique	Octobre 1995	505-512
La protection des consommateurs et l'assurance	Janvier 1996	563-579
Faits d'actualité	Janvier 1996	613-626
Études techniques : Résumé de la <i>Loi sur la protection des renseignements personnels</i> dans le secteur privé	Janvier 1996	637-645
Chronique juridique	Janvier 1996	647-657
<b>Parlzeau, Robert</b>		
Sodarcan en 1994	Juillet 1995	169-175
L'assurance dans la tourmente	Janvier 1996	549-561
<b>Pomerol, Jean-Charles et Hasson, Henri</b>		
Système d'aide pour la gestion des contrats en réassurances facultatives	Avril 1995	59-92

---

<b>Réant, Jacques-Yvan</b>		
Document - Le tunnel sous la manche	Juillet 1995	321-323
<b>Remtulla, Mohez</b>		
Arbitration in reinsurance	Janvier 1996	581-587
<b>Robey, Christopher J.</b>		
Reinsurance Dialogue: The insolvency clause and unregistered reinsurers	Octobre 1995	487-495
<b>Sibre, Hubert et Boucher, Bernard</b>		
Analyse de l'étendue des pouvoirs d'un syndic sur le REER d'un failli	Juillet 1995	193-211
<b>Venard, Bertrand</b>		
L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France	Juillet 1995	251-267
<b>Wilmot, David E.</b>		
Reinsurance Dialogue: The Special Termination Clause, Joint Cedant Reinsurance Agreements, Insolvency and the Ontario Auto Reinsurer, Collectible Reinsurance Premium	Juillet 1995	289-297
Reinsurance Dialogue: Unregistered Reinsurance, The Cost of Capacity, Sources of New Capacity	Janvier 1996	627-635

**Liste des Index antérieurs de la revue Assurances**

Avril 1995	63 <sup>e</sup> année, par Rémi Moreau	no 1	1994-1995
Juillet 1994,	62 <sup>e</sup> année, par Rémi Moreau	n° 2,	1992-1994
Octobre 1992,	60 <sup>e</sup> année, par Josée Plamondon et Odette Lavoie	n° 3,	1990-1992
Juillet 1992,	60 <sup>e</sup> année, par Josée Plamondon et Odette Lavoie	n° 2,	1990-1992
Janvier 1991,	58 <sup>e</sup> année, par Josée Plamondon et Odette Lavoie	n° 4,	1989-1990
Janvier 1989,	56 <sup>e</sup> année, par Josée Plamondon	n° 4,	1987-1988
Avril 1987,	55 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 1,	1986-1987
Avril 1986,	54 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 1,	1985-1986
Avril 1985,	53 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 1,	1983-1984
Avril 1984,	52 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 1,	1983-1984
Avril 1983,	51 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 1,	1982-1983
Janvier 1982,	49 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 4,	1980-1981
Janvier 1981,	48 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 4,	1979-1980
Juillet 1979,	47 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 2,	1977-1979
Avril 1978,	46 <sup>e</sup> année, par Monique Dumont	n° 1,	1935-1976



# Une nouvelle puissance sur le marché mondial de l'assurance

Nous gérons tous les aspects du risque. Nous offrons tous les types d'assurance. Nous pouvons répondre à vos besoins à peu près partout.

Nous sommes Dale-Parizeau International inc. et nous faisons maintenant partie d'ExcelNet, un réseau international formé de six courtiers-conseils en gestion de risque parmi les plus importants et les plus respectés au monde.

Grâce à la création d'ExcelNet, Dale-Parizeau International inc. peut maintenant compter sur des partenaires d'assurance d'envergure, représentés par 243 bureaux dans 70 pays.

Peu importe où vous faites des affaires, vous pouvez compter sur Dale-Parizeau International inc. et sur ExcelNet pour un service de qualité supérieure dans le monde entier.



## **Dale-Parizeau International inc.**

**Courtiers-conseils en assurances et services financiers**

### **excelNet**

 **Bain Hogg**  
An Inchcape Company

 **Boels & Bégault**

 **Dale-Parizeau Inc.**  
Courtiers-conseils en assurances

 **Acordia**

 **CECAR**

 **Inchcape**  
Insurance Services

**Suisse de  
Réassurance Vie  
Canada**



*Votre partenaire pour la vie!*

Suisse de Réassurance Vie Canada  
1010, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 1707  
Montréal (Québec)  
H3A 2R7

Tél. : (514) 288-3134  
Fax : (514) 288-8808

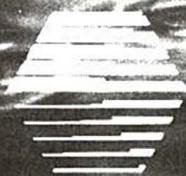
Alphonse Lepage,  
Président

# 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.

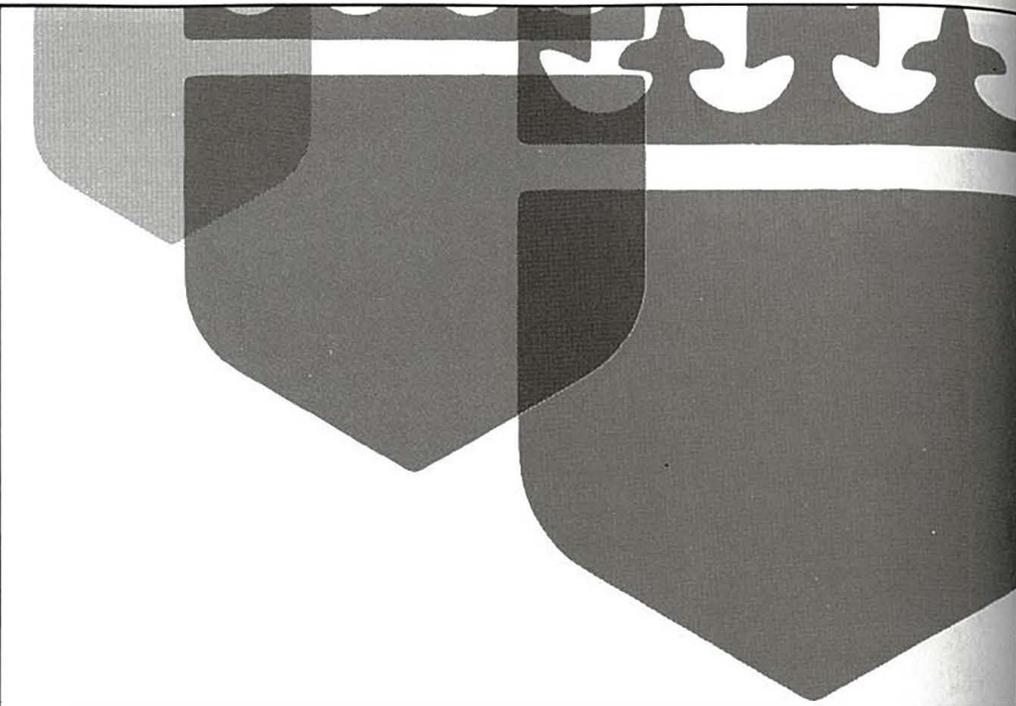
Notre stratégie repose sur une équipe rodée et experte, un plan d'action concerté et une technologie de pointe. Les résultats : des services innovateurs et polyvalents, des programmes de réassurance sur mesure pour chaque client, une réputation qui ne cesse de croître en Amérique du Nord.

Membre du Groupe Sodarcan, 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



# 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



"...bien sûr, même si une police d'assurance est un contrat juridique qui définit le seuil minimal de nos responsabilités, il y a nombre de cas où un sens de l'équité exige que nous reconnaissons une obligation morale éloignée de l'expression purement légale - cette considération influence constamment nos règlements." "

Hendon Chubb  
(1874-1960)

## Notre philosophie de l'assurance



Assurez votre univers avec **CHUBB**

Chubb du Canada Compagnie d'Assurance



*LA PUISSANCE DU DIALOGUE*



**MLH + A inc.**  
actuaire et conseillers

**ASINTA**  
Affiliation internationale

Québec  
(418) 523-2100

Montréal  
(514) 845-6231

Laval  
(514) 978-7079

Toronto   Hamilton   Edmonton   Calgary   Vancouver

# 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 :  
**1000, rue de La Gauchetière Ouest**  
**Bureau 500**  
**Montréal (Québec) H3B 4W5**

Bureau régional :  
**5600, boul. des Galeries**  
**Bureau 305**  
**Québec (Québec) G2K 2A2**

# PEPIN LETOURNEAU

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.  
CLAUDE PAQUETTE  
ALAIN LAVIOLETTE  
ANDRÉ CADIEUX  
ANNE JACOB  
PASCALE CARON  
CHANTAL TREMBLAY

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.  
ÉMILIE VALLÉE  
GAÉTAN H. LEGRIS  
CHARLES E. BERTRAND  
CHANTALE MASSÉ  
GUYLAINE MALLETTE

ROBERT J. LAFLEUR  
DANIEL LETOURNEAU  
MICHEL BEAUREGARD  
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE  
YVES CARIGNAN  
GILBERT HOURANI

Conseil

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

L'HONORABLE SÉNATEUR NORMAND GRIMARD, C.R.

Suite 2200  
500, Place D'Armes  
Montréal H2Y 3S3

Télécopieur : (514) 284-2173  
Téléphone : (514) 284-3553

# MARCHAND, MAGNAN, MELANÇON, FORGET

Société en nom collectif

AVOCATS

Michel Marchand  
Paul A. Melançon  
Yves Tourangeau  
François Shanks  
Michel Savonitto  
François Haché

Pierre Magnan  
Bertrand Paiement  
Alain Falardeau  
Jean-François Desilets  
Lyne Beauchamp  
Ruth Veilleux

Yves Forget  
Serge Boucher, M.B.A.  
Francis C. Meagher  
Marie-Claude Thibault  
Annamaria Mongillo  
Jean-François LeMay

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

# *Martineau Walker*

AVOCATS

## **GROUPE EN DROIT DE L'ASSURANCE**

<i>Benoît Mailloux</i>	(418) 640-2012
<i>François Rolland</i>	(514) 397-7489
<i>Claude Paré</i>	(418) 640-2003
<i>Pierre Y. Lefebvre</i>	(514) 397-7565
<i>Guy Leblanc</i>	(418) 640-2004
<i>Claude Marseille</i>	(514) 397-4337
<i>Martin Sheehan</i>	(514) 397-4395
<i>Julien Reid</i>	(418) 640-2011
<i>Jean-François Hébert</i>	(418) 640-2024
<i>Benoît Moore</i>	(514) 397-7571

### **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

# **DESMARAI PICARD GARCEAU PASQUIN**

AVOCATS

MICHEL P. DESMARAI, 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.  
PASCAL PELLETIER, 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.  
NATHALIE-HÉLÈNE ROY, LL.B.

204, PLACE D'YOUVILLE  
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Y 2B4  
TÉLÉPHONE: (514) 845-5171  
TÉLÉCOPIEUR: (514) 845-5578



Bureau d'expertise des assureurs ltée

**dans chaque région  
dans chaque province**

**SIEGE SOCIAL, MONTRÉAL**

Serge M. LaPalme, F.I.A.C.  
Président et chef de la direction

André Mancini, A.I.A.C.  
Vice-président du marketing / ventes

Téléphone : [514] 735-3561  
Télecopieur : [514] 735-8439

**BUREAU DE LA DIRECTION, TORONTO**

Serge M. LaPalme, F.I.A.C.  
Président et chef de la direction

Téléphone : [416] 214-2600  
Télecopieur : [416] 214-2601

**HALIFAX - DIVISION DE L'ATLANTIQUE**

Roger M. Leduc  
Vice-président

Kenneth C. Harrity  
Directeur du marketing

Téléphone : [902] 423-9287  
Télecopieur : [902] 422-5144

**MONTRÉAL - DIVISION DU QUÉBEC  
DIVISION DE L'ESTIMATION**

Cleimont Chanlat  
Vice-président directeur

Dennis L. Hamel, A.I.A.C.  
Directrice du marketing / ventes

Téléphone : [514] 735-3561  
Télecopieur : [514] 735-8439

**TORONTO - DIVISION DE L'ONTARIO**

Grant Sowerby  
Vice-président

Camaron R. Lowther  
Directeur du marketing  
Développement de la clientèle

Deborah Robinson  
Directrice du marketing  
Service à la clientèle

Téléphone : [416] 214-2600  
Télecopieur : [416] 214-2601

**CALGARY - DIVISION DES PRAIRES**

W.A. [Bill] Tibbs  
Vice-président

Téléphone : [403] 296-1300  
Télecopieur : [403] 296-1316

**VANCOUVER - DIVISION DU  
PACIFIQUE**

J.W. [Jack] Egey, A.I.A.C.  
Vice-président

Téléphone : [604] 684-1581  
Télecopieur : [604] 684-0532

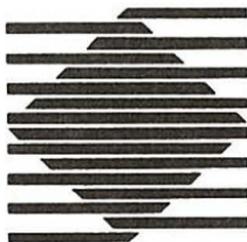


**Service de réclamations d'urgence  
Canada - États-Unis  
1-800-263-5361**

**Réassurance  
I.A.R.D.**

**Traité  
Facultative**

**Proportionnelle  
Excédent de sinistre**



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

---

# 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.

MÉDIATION ET ARBITRAGE EN ASSURANCES.

JACK GREENSTEIN, C.R.  
(514) 847-3631

GEORGES R. THIBAudeau  
(514) 847-3560

ROBERT E. CHARBONNEAU  
(514) 847-3518

BRUNO DUGUAY  
(514) 847-3527

ALAIN-FRANÇOIS MEUNIER  
(514) 847-3510

RAYMOND D. LEMOYNE  
(514) 847-3542

PETER RICHARDSON  
(514) 847-3549

VIRGILE A. BUFFONI  
(514) 847-3611

CHRISTINE D. DUCHAINE  
(514) 847-3529

SMARANDA GHIBU  
(514) 847-3615

L'HONORABLE ALBERT H. MALOUF, C.R., CONSEIL

*Borden • DuMoulin • Howard • Gervais*  
VANCOUVER CALGARY TORONTO MONTREAL

*Une association de cabinets d'avocats canadiens*

RUSSELL & DUMOULIN  
1500, 1075 West Georgia Street  
Vancouver  
(Colombic-Britannique)  
V6E 3C2  
Tél.: (604) 631-3131

HOWARD, MACKIE  
1000 Canterra Tower  
400 Third Avenue S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 4H2  
Tél.: (403) 232-9500

BORDEN & ELLIOT  
Scotia Plaza  
40 King Street West  
Toronto (Ontario)  
M5H 3Y4  
Tél.: (416) 367-6000

MACKENZIE GERVAIS SÉNIOR  
Place Mercantile, 13e étage  
770, rue Sherbrooke Ouest  
Montréal (Québec)  
H3A 1G1  
Tél.: (514) 842-9831

VANCOUVER

•

SURREY

•

CALGARY

•

LONDON

•

TORONTO

•

OTTAWA

•

MONTREAL

•

QUEBEC

•

LONDRES

# McCarthy Tétrault

l'assurance d'un  
service juridique  
de premier ordre.

LE CABINET D'AVOCATS PANCANADIEN

## McCarthy Tétrault

### MONTREAL

Sylvie Lachapelle, Daniel Payette  
«Le Windsor»  
1170, rue Peel  
Montréal (Québec) H3B 4S8  
Tél. : (514) 397-4100

### QUEBEC

William J. Alkinson  
Le Complexe St-Amable  
1150, Claire-Fontaine #700  
Québec (Québec) G1R 5G4  
Tél. : (418) 521-3000

# La maîtrise de l'excellence



D'après Raoul Dufy

À l'exemple des grands maîtres,  
le groupe droit des assurances  
vise l'excellence par  
la qualité et l'expertise.



## Bélanger Sauvé

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF  
AVOCATS

1, Place Ville Marie, Bureau 1700, Montréal (Québec) H3B 2C1  
Téléphone : (514) 878-3081 • Télécopieur : (514) 878-3053



**L'équipe en droit de l'assurance :**

Serge Baribeau\*

Benoît Emery

Éric Lemay\*

Claude Bédard

Jocelyne Gagné

Réjean Lizotte

Daniel Bellemare, c.r.

Claude Girard\*

Michel McMillan

Adrien Bordua

Sylvie Godbout\*

Sonia Paradis

Anne Caron\*

Paule Hamelin

Marie St-Pierre

Sylvie Champagne

Louis Huot\*

Roger Vallières\*

Suzanne Courteau

Luc L. Lamarre\*

André Wery

Michel Dupont\*

Pierre Legault



**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 CLAIRE-FONTAINE  
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)  
G1R 5G4

TÉLÉPHONE : (418) 529-6531

TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

**AFFILIÉ À**

TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON  
TORONTO, LONDRES, HONG KONG  
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH  
VANCOUVER, YELLOWKNIFE

# 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





# Sodarcancan inc.

*La plus importante société de portefeuille  
indépendante à propriété canadienne  
oeuvrant dans les domaines suivants :*

## **Courtage d'assurance**

**Dale-Parizeau International inc.**

*Le plus important courtier d'assurance  
à propriété canadienne.*

*Membre du réseau international Excelnet*

## **Courtage de réassurance**

**B E P International Holding inc.**

*Seule société de courtage de réassurance sous  
contrôle canadien.*

*Un chef de file de l'industrie nord-américaine.*

## **Actuariat et consultation en avantages sociaux**

**MLH + A inc.**

*La plus importante firme d'actuaire et de conseillers  
en avantages sociaux à contrôle canadien.*

*Affiliée au réseau international ASINTA.*



Sodarcen Inc.