

## Considérations sur les fonctions du courtier et de l'agent d'assurances

Gérard Parizeau

Volume 11, Number 4, 1944

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103019ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103019ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1944). Considérations sur les fonctions du courtier et de l'agent d'assurances. *Assurances*, 11(4), 161–167. <https://doi.org/10.7202/1103019ar>

# Considérations sur les fonctions du courtier et de l'agent d'assurances

par

GÉRARD PARIZEAU

161

## 1

Dans le langage courant, on emploie indifféremment les mots agent et courtier pour qualifier l'intermédiaire par lequel l'assuré passe pour le placement de ses assurances. Il n'y aurait aucun inconvénient à s'exprimer ainsi, si la pratique n'avait établi entre les deux fonctions une différence précise, quoique non précisée légalement. Pas plus dans les livres de droit que dans les textes de loi, il ne semble, en effet, qu'on se soit donné la peine de définir exactement les deux termes.<sup>1</sup>

On peut, cependant, en donner la définition suivante, que la pratique tend à consacrer et dont le tribunal s'est inspiré

---

<sup>1</sup> L'article 1735 du Code civil se lit ainsi : « Le courtier est celui qui exerce le commerce ou la fonction de négocier entre les parties, les achats et les ventes ou autres opérations licites.

Il peut être le mandataire des deux parties et par ses actes les obliger toutes deux relativement à l'affaire pour laquelle elles l'emploient ».

En commentant cet article, Me Antonio Perrault note dans son « Traité de droit Commercial », vol. II, p. 317 : « D'après l'article 1735 C.C. est courtier, toute personne négociant non seulement des ventes ou des achats, mais aussi toutes autres opérations licites, v.g. louage, assurance, transport, etc. »

La loi des Assurances de Québec, 1909 et ses amendements (Chap. 299 des Statuts Refondus de 1941) mentionne également le mot courtier mais en se limitant à accorder le droit de traiter à celui qui en porte le nom. L'article 132 se lit partiellement ainsi sous le titre « Des licences d'agents »: Le mot « agent », dans la présente loi, comprend un agent, un sous-agent ou un courtier ». La définition n'est pas donnée davantage dans l'article 112, qui a trait à Lloyd's, London, ou 147, qui autorise le courtier « spécial » d'assurances — sans définir ce qu'on entend par là — à placer des assurances auprès de sociétés étrangères non autorisées à traiter au Canada.

dans certains cas. Le courtier est avant tout le représentant de l'assuré. C'est lui qui fournit à l'assureur les renseignements nécessaires, discute le taux, rédige assez souvent les clauses particulières de la police, vérifie celle-ci et la remet à son client. C'est lui, enfin, qui fait remise de la prime à l'assureur dans le délai fixé : généralement deux mois. Ses actes n'engagent pas l'assureur ; par contre ils lient l'assuré dans la mesure où celui-ci peut les contrôler et dans le cadre du mandat. L'agent représente l'assureur, qu'il lie dans la mesure des pouvoirs qui lui sont conférés.

En posant comme règle générale que, dans la pratique, l'agent d'assurance est le mandataire de l'assureur et le courtier celui de l'assuré, la question semble tranchée. Malheureusement, elle n'est pas aussi simple que cela, car tout en restant dans le cadre du mandat qu'il a reçu de l'assureur — c'est-à-dire solliciter et accepter des risques, émettre ou annuler des polices, percevoir des primes — l'agent peut dans la même opération agir tour à tour à titre de mandataire de l'assureur et de l'assuré. Il exerce ainsi les fonctions d'agent et de courtier, avec une tâche et des responsabilités parfois contradictoires. C'est le cas de l'agent général d'un assureur, à qui un client confie le soin de placer une assurance. Il est le mandataire de l'assuré quand il reçoit les instructions de celui-ci et il devient le mandataire de l'assureur et de l'assuré quand il les exécute. De plus, le courtier qui est l'agent spécial d'un assureur et qui, à ce titre, a le droit d'accepter des risques pour le compte de celui-ci, exerce les fonctions d'agent de l'assureur quand il signe la police de l'assureur qui l'a autorisé à le faire et celles de courtier quand il offre à d'autres assureurs la partie du risque non acceptée par le premier. Et même s'il confie tout le risque à la compagnie dont il est l'agent spécial, n'est-il pas l'agent de celle-ci au

sens de l'article un des conditions statutaires quand il remplit lui-même la proposition d'assurance ?

Peut-être est-il également intéressant de définir la fonction de l'agent pour comprendre la portée de ses actes. La pratique en connaît plusieurs types. Il y a, par exemple, le fondé de pouvoir (*chief agent*), l'agent général (*general agent*), l'agent régional (*district agent*), et l'agent-producteur.

163

Le premier est celui qui, en vertu d'une procuration, représente la compagnie d'assurance auprès du surintendant des assurances provincial ou fédéral. C'est lui qui est autorisé à traiter directement avec celui-ci pour toutes les affaires qui relèvent du contrôle de l'Etat : politique de l'entreprise, placements, établissement des tarifs, rédaction des contrats, rapports périodiques et relations officielles en général. Le fondé de pouvoirs est généralement le directeur de l'entreprise ou l'agent général pour le Canada selon que la société a été fondée au pays, qu'elle y a une succursale ou qu'elle y est représentée.

Les fonctions de l'agent général sont celles du fondé de pouvoir lorsque la société étrangère n'a qu'un représentant au Canada. C'est alors lui qui fait tous les actes ordinaires à un directeur de succursale. Il établit les relations avec le contrôle d'Etat, il voit à l'organisation générale de la production, il centralise les services administratifs. Bref, il exerce les fonctions qui relèveraient du directeur de l'entreprise si celle-ci avait un bureau au pays.

Jusqu'ici la distinction est simple, mais la fonction devient moins claire quand on songe aux divers sens que la pratique a donnés aux mots *general agent*. Ainsi, il peut y avoir un *agent général* qui prend le nom de *general agent for the province of Quebec* et un autre pour l'Ontario, un

autre pour les provinces de l'Ouest, un autre pour la région de Montréal. Pour ne pas allonger la liste, faisons entrer cette variété de *general agents* dans le groupe des *district agents*, c'est-à-dire des agents régionaux. L'agent régional relève de l'agent général, qui lui confie le soin de la production dans une région donnée: province, ville, centres ruraux. Sa fonction, c'est de centraliser les affaires traitées dans la région, de les développer, d'émettre les polices, de percevoir les primes, de régler les sinistres, d'appliquer les règles posées par l'assureur pour l'acceptation et l'inspection des risques.

L'agent producteur sert d'intermédiaire. C'est le proxénète ou l'entremetteur d'autrefois, à une époque où ces termes n'avaient pas leur sens péjoratif actuel.<sup>2</sup> Il est le lien entre celui qui a besoin d'assurance et celui qui en traite. Chargé de trouver l'assurable, de créer le besoin pour le mieux satisfaire, sa marchandise, c'est la police du tiers qu'est l'assureur. Celui-ci lui confie une fonction, celle de trouver l'assurable, de le renseigner, de le convaincre. L'agent fournit des renseignements à l'assuré, qui lie l'assureur dans la mesure du mandat qui est donné à l'agent. S'il remplit la proposition d'assurance, en l'absence de fraude de la part de l'assuré, le contrat sera valide dans le cas d'erreur.<sup>3</sup>

Comme il représente l'assureur, celui-ci sera responsable des actes de l'agent dans le cadre du contrat qui les lie.<sup>3a</sup> Ainsi, une prime versée à l'agent sera censée être versée à l'assureur et un faux renseignement donné par l'agent liera son commettant.

Chose curieuse, les relations d'agent à assureur ne sont pas toujours bien fixées. Lorsqu'un contrat d'agent spécial

<sup>2</sup> A. Perrault. « Traité de Droit Commercial », page 317, 2e volume.

<sup>3</sup> C'est le sens de l'article un des Conditions Statutaires.

<sup>3a</sup> Ou dans la mesure des pouvoirs qui sont concédés à l'agent tacitement ou par l'usage.



est signé, l'entente est assez précise.<sup>4</sup> Dans les autres cas, sur certains points, tout au moins, elle est généralement laissée au hasard des événements. L'habitude de traiter ensemble s'établit et, au cours des années, des liens naissent petit à petit qu'aucun texte ne confirme, sauf l'échange régulier des affaires. Cela pose souvent des problèmes très sérieux, comme celui des avis donnés à l'assureur. L'avis donné à l'agent par exemple, constitue-t-il un avis à l'assureur ? Tout revient à une question de faits, que doit trancher le tribunal. Pour l'assureur, il s'agit de démontrer quelles étaient ses relations avec l'agent ou le courtier. À cause de l'imprécision des règles, le litige est souvent difficile à régler; mais il faut ajouter que l'assureur a rarement recours au tribunal pour trancher un différend de ce genre.

165



La rémunération des intermédiaires est variable, mais elle diminue avec l'importance décroissante de leur rôle. Sous le nom de commission elle s'échelonne de 50 à 15% selon la fonction de chacun. Dans le premier cas, elle comprend tous les frais d'acquisition, de règlement et d'administration. Est-elle trop ou pas assez élevée ? Elle est assurément trop élevée dans tous les cas où l'intermédiaire se contente de trouver l'assurable, de livrer la police et de toucher la prime. Elle ne l'est pas dans le cas de l'agent ou du courtier qui fait un travail personnel très poussé soit pour la vente, soit pour l'inspection des risques, soit pour l'administration de portefeuilles élaborés et difficiles à gérer.

L'agent, comme le courtier, tire sa rémunération de la prime, quoique rien ne l'empêche de demander un supplé-

---

<sup>4</sup> Un agent spécial c'est un agent-producteur qui touche une commission un peu plus élevée en s'engageant à diriger une part substantielle de ses affaires vers un assureur. C'est une catégorie créée par la Canadian Underwriters Association. Souvent l'assureur l'autorise à accepter des affaires pour lui. Généralement il signe les polices.

ment à l'assuré. La pratique pose un autre problème. L'assuré qui a versé une prime à l'agent de l'assureur ou au courtier est-il libéré envers l'assureur ? Il y a là un problème ardu, que l'assureur ne portera pas nécessairement au tribunal, mais qui reste imprécis. Si, en vertu de son contrat, l'agent est censé percevoir les primes, il ne semble y avoir aucun doute. Dans le cas du courtier, la réponse est moins facile étant donné que l'on n'est pas absolument fixé sur les relations légales de l'assureur et de celui-ci. Pour l'affaire en litige, le courtier devait-il être considéré comme le représentant de l'assureur ou de l'assuré ? En l'absence de tout contrat entre les deux, doit-on considérer la rémunération du courtier comme une partie du prix de l'assurance que l'assuré accepte de verser à son courtier ou comme le prix d'acquisition que l'assureur consent de verser à un intermédiaire non à son emploi, dont il ne surveille pas les actes et sur lequel il n'exerce aucun contrôle en vertu d'un contrat quelconque ? Le point délicat, c'est évidemment la forme et la source de la rémunération. Qui la paye : l'assureur ou l'assuré ? Voilà toute la question.

Ce point reste vague et imprécis, comme tant d'autres choses dans le domaine de l'assurance, où tout évolue lentement ou brusquement, par à-coups, suivant les moments. C'est un domaine curieux que celui-ci. Souvent la pratique déborde les textes au point de les rendre à peu près inutiles, jusqu'au moment où le besoin entraîne un correctif presque aussitôt dépassé.



S'il faut exprimer un vœu, c'est de voir les autorités intervenir pour définir le statut juridique de ces deux intermédiaires, dont le rôle va croissant avec l'expansion et la complexité des affaires d'assurance. Ainsi, on sera fixé sur la nature exacte des relations de chacun et sur leurs respon-

sabilités respectives. Il est curieux de constater comme le besoin de clarté reste secondaire dans un pays où les affaires d'assurances ont pourtant pris une importance considérable depuis moins d'un siècle, sous l'effet d'un besoin réel, mais aussi d'un effort de production intense, allié à une incontestable libéralité dans le règlement des sinistres.

Lorsqu'on étudiera cette réforme avec tant d'autres, il sera bon de se demander s'il n'y aurait pas lieu de protéger le travail du courtier ou de l'agent, mieux qu'il ne l'est. Actuellement un courtier qui présente un rapport sur les affaires d'assurances d'un assuré ne sait jamais si son travail ne sera pas passé à un autre, sans aucun profit pour lui. L'analyse et les suggestions qu'il fait devraient être considérées comme sa chose, au même degré que les plans de l'architecte, l'opinion exprimée par un avocat ou l'expertise d'un ingénieur. Ceux-ci ont droit à des honoraires pour leur travail, tandis que, trop souvent, après avoir demandé l'avis du courtier ou après avoir accepté que celui-ci fasse l'examen de ses polices, l'assuré se contente de passer le rapport à un ami en lui disant tout simplement : « peux-tu faire la même chose » ? Ailleurs, une certaine garantie existe. Ainsi, en France, la loi prévoit que « le proposant qui, au dernier moment, refuse de signer la police, doit une indemnité au courtier. Le montant de l'indemnité peut être égal aux commissions qu'il aurait touchées pendant toute la durée du contrat ».<sup>5</sup> Il y a là un précédent qu'il pourrait être utile d'invoquer. Afin de ne pas nuire aux bonnes relations de l'assuré et du producteur, il faudra, cependant, qu'une disposition de ce genre soit étudiée avec le plus grand soin.

<sup>5</sup> Lexique pratique des assurances, par André Perraud-Charmantier, page 46.