

Faits d'actualité

Jean Dalpé

Volume 37, Number 4, 1970

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103670ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103670ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1970). Faits d'actualité. *Assurances*, 37(4), 274–292.
<https://doi.org/10.7202/1103670ar>

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

1 — L'assurance automobile obligatoire : sa portée mais aussi ses limitations

274

La Saskatchewan a l'assurance automobile obligatoire depuis 1946 et la Colombie britannique depuis 1970. Le Manitoba y songe¹, comme le Nouveau-Brunswick. Le gouvernement de la province de Québec en a fait la promesse, même si certains doutent qu'on puisse tenir l'engagement avant quelques années. On a annoncé par la même occasion qu'on supprimerait le fonds d'indemnisation: l'assurance obligatoire en tenant lieu.²

Théoriquement, l'assurance obligatoire est une panacée. Dans la pratique, elle n'englobe que ceux qu'elle atteint, c'est-à-dire:

a) ceux à qui on délivre un permis de conduire en leur demandant de prouver qu'ils sont assurés au moment où on le leur remet;

b) ceux qui viennent d'un état ou d'une province où existe l'assurance obligatoire;

c) ceux à qui l'assurance obligatoire, souscrite à l'extérieur de la province, donne une garantie:

i) complète ou limitée à un aspect du risque: dommages corporels seuls, par exemple; ce qui est le cas de l'État du Massachusetts et ce qui aurait pu être celui de la Colombie britannique, si on n'avait corrigé la recommandation originale.

¹ Le premier ministre du Manitoba a formé un comité pour étudier le coût de l'assurance automobile dans la province avec les représentants de l'Industrie. Il semble qu'il présentera un projet de loi en février 1970.

² « Le Devoir » du 6 novembre 1969. Page A 7.

ii) pour un montant suffisamment élevé. Dans l'État de New-York par exemple, il est de \$10/20,000. pour les dommages corporels et de \$5,000. pour les dommages matériels. Dans celui du Massachusetts, il est de \$5,000./\$10,000. pour les dommages corporels seulement.

Par ailleurs, diverses dispositions correspondent à de l'assurance obligatoire. Ainsi, chez nos voisins, dans certains états comme ceux de Rhode Island, North Carolina, Illinois et Maryland.¹ Lorsque les dispositions de la loi sont prises à la lettre, la protection véritable est faible, très faible même.

275

Parmi les non-assurés, il y a aussi ceux qui conduisent sans permis. Ainsi, récemment, un haut fonctionnaire de la province de Québec reconnaissait que, sur les milliers de permis suspendus, la moitié des conducteurs continuaient de se servir de leurs voitures. Il y a ceux dont la police n'est pas en vigueur parce qu'elle a été annulée ou non renouvelée à l'extérieur de la province et ceux dont l'assurance est insuffisante. Il y a enfin ceux qui viennent de l'extérieur où n'existent ni assurance obligatoire, ni assurance quasi obligatoire.

Imposer l'assurance est en soi une mesure excellente, mais ce n'est pas une panacée comme on peut le voir. À tel point que là où existe l'assurance obligatoire, comme dans l'État de New-York ou du Massachusetts, chez nos voisins, il faut maintenir le fonds d'indemnisation si l'on veut prévoir le cas de:

a) ceux qui frappent et se sauvent, c'est-à-dire ceux qui commettent le délit de fuite.

b) ceux qui sont blessés par un automobiliste mal ou insuffisamment assuré.

Si on garde le Fonds, il faut, si l'on nous permet quelques précisions:

¹ F.C. & S. Bulletins. December 1969. Frlb 5.

- qu'il soit suffisant;
- qu'il indemnise suffisamment les victimes d'accidents d'automobiles;
- qu'il soit bien organisé;
- qu'il comporte des sanctions sévères et sévèrement appliquées;
- que l'État le prenne à sa charge afin qu'il se rende compte:

i) de ce qu'il en coûte quand il voit lui-même à un aspect de l'assurance automobile;

ii) des problèmes que pose l'administration d'un tout petit aspect de l'assurance automobile;

iii) des cas nombreux où l'assurance même obligatoire n'est pas la solution à tous les maux.

Faut-il dire qu'elle apportera un bon élément de solution seulement quand on aura changé les hommes, quand d'eux-mêmes ils seront devenus prudents, quand instinctivement ils observeront la loi, quand ils se respecteront les uns les autres au point de ne pas risquer de causer un dommage aux tiers en n'observant ni la loi, ni les règlements de la route. Autant dire jamais ! Mais alors l'assurance obligatoire ? Elle sera ce qu'on la fera. Mais qu'on ne croie pas tout régler par la simple mise en vigueur de quelques règlements et d'une loi. Ce serait trop simple. Il faudra prévoir l'exception qui, d'après nos bons maîtres, ont toujours confirmé la règle. Pour qu'elle ne coûte pas trop cher, il faudra aussi que le gouvernement applique les lois et les règlements de la route, de façon à impressionner l'usager. Celui-ci a cela en commun avec les enfants qu'une sanction n'est valable pour lui que dans la mesure où elle est sévère et appliquée à la lettre.

II — Problèmes majeurs et mineurs du taux d'intérêt

En passant de 4 à 8, 9 et 10 pour cent ou davantage, le rendement des obligations et des hypothèques a posé des problèmes multiples à l'assureur puisque ses obligations à moyen et à long terme ont perdu une forte partie de leur valeur marchande. Quant aux prêts hypothécaires, s'ils rendent magnifiquement, ils préparent des problèmes sérieux pour l'avenir. Sauf dans le cas d'une très grande maison de rapport, comment veut-on que l'argent à dix et douze pour cent ne rende presque impossible, à court ou à long terme, l'administration d'un immeuble dont les loyers ne peuvent pas augmenter indéfiniment ou sont soumis à un contrôle.

277

Les assureurs-vie ont un autre problème: celui des prêts sur police. Comment veut-on croire que l'assuré ne soit pas tenté d'emprunter le maximum s'il sait:

a) qu'il peut obtenir un prêt sans autre garantie que la valeur de rachat;

b) qu'en prêtant à son tour le montant de son emprunt, il touchera la différence entre 5 ou 6 pour cent — prix de l'emprunt — et 8, 9 ou 10 pour cent — loyer véritable de son argent? L'impôt sur le revenu entamera beaucoup le rendement puisque si l'intérêt qu'il paie n'est pas déductible pour fins d'impôt, l'intérêt qu'on lui verse est passible d'une taxe de 30 à 50 pour cent et davantage suivant son revenu. Mais l'opération est tentante.

Tous ceux qui empruntent pour mieux prêter ne se font sans doute pas ce raisonnement. Voyons en effet, comme est rapide la hausse des prêts sur la valeur de rachat, prêts que ne justifient pas par les seuls besoins immédiats de l'assuré:

	1965	1966	1967	1968	1969
	(en millions de dollars)				
Prêts sur polices-vie: ¹	5.2	23.7	22.5	47.8	72

¹ Statistiques de 16 assureurs pour neuf mois. Source: Canadian Life Insurance Association.

Quatorze fois plus en cinq ans, c'est beaucoup !

Par contre, parmi les prêts, les créances hypothécaires sont tombées de 267 millions à 180 millions de 1965 à 1969, et les actions ont passé de 30 millions à 84 millions. Quand à la liquidité immédiate, elle a augmenté en un an, de 1968 à 1969, de 16.7% à 44.3%: les placements à très court terme en étant la source principale. Il y a là un réflexe très défendable chez des assureurs pour qui la valeur immédiate des capitaux compte tout autant que leur rendement.

278

III — Les résultats de l'assurance sur la vie de 1950 à 1967

L'assurance sur la vie est une des industries les plus importantes au Canada par suite de l'importance des capitaux accumulés, assurés et versés chaque année à l'assuré. Qu'on en juge par ces chiffres qui indiquent l'expansion des affaires-vie de 1950 à 1967:¹

Assurance-vie en vigueur au Canada	1950	1967	1969
Capitaux assurés, au total	16 milliards	90 milliards	110 milliards (environ)
Capitaux assurés, par tête	\$1,900.	\$11,313.	—
Prestations et participation aux bénéficiaires ²	239 millions	1,045 millions	—
Indemnités versées aux assurés en vertu de l'assurance accidents-maladie ³	18 millions	208 millions	—
Nombre de sociétés ⁴	77	147	—
Rendement des placements ⁵	3.55	5.91	—
Pourcentage des primes-vie au revenu individuel (impôt déduit) ⁶	3.48	3.55	—

¹ D'après les chiffres de Canadian Life Insurance Association, tirés de *Faits sur l'assurance-vie au Canada en 1968*.

² La participation, ou *dividende*, n'était pas taxable jusqu'ici. Elle continuera de ne pas l'être à l'avenir, tout au moins quand elle atteint l'assuré. Se rendant compte combien l'impôt sur le revenu rapportait peu, le gouvernement fédéral a modifié

IV — Le professeur Louis Baudouin n'est plus

Louis Baudouin est décédé subitement d'une crise cardiaque, il y a quelque temps. La nouvelle a été un choc pour nous, ses amis, car si nous connaissions son inlassable activité et ses initiatives de toute espèce, nous croyions qu'il avait une résistance physique à toute épreuve.

Il travaillait en partie dans un domaine connexe au nôtre: celui du droit appliqué à l'assurance. Il était l'auteur d'un traité sur l'assurance automobile, d'un recueil de jurisprudence sur l'assurance en général, mais aussi d'ouvrages sur le droit civil comparé. Pendant de très nombreuses années, il a enseigné à la Faculté de droit de l'Université McGill et, durant la dernière partie de sa vie, à l'Université de Montréal et dans diverses universités d'Europe et d'Amérique. Son expérience comme magistrat en France, puis son enseignement du droit civil dans la province de Québec en avaient fait un spécialiste du droit comparé. Il mettait ainsi au service de notre province et de notre pays une infatigable énergie et une grande connaissance du droit canadien, à la fois théori-

279

sa politique fiscale. Il a décidé d'imposer les profits des sociétés d'assurance en accordant aux réserves le minimum compatible avec la sécurité des opérations et en imposant une taxe de 15 pour cent sur le rendement des titres, compte tenu de certaines dépenses d'administration et de certaines déductions. Ainsi, il évitera d'imposer une taxe beaucoup plus logique, mais lourde de frais, sur les dividendes payés aux assurés. Psychologiquement, la politique est défendable. Elle l'est aussi sous l'aspect fiscal. Mais avant d'en accepter l'à-propos, il faudra constater ses effets face à la concurrence des sociétés étrangères.

³ Une fois de plus, l'assurance privée a réagi vigoureusement à l'intervention des gouvernements dans ce domaine. Devant l'assurance hospitalisation, on s'est cabré. On a crié au désastre parce que l'État intervenait dans une sphère déjà explorée par l'initiative privée. Comme l'État verse généralement des indemnités insuffisantes, on s'est mis au travail et on a dépassé de beaucoup les affaires antérieures. Le chiffre des indemnités pour 1968 et 1969 indiqueront bien l'effort fait et ses réalisations.

⁴ Presque le double en 18 ans. Et l'on croyait le marché encombré.

⁵ Le taux d'intérêt était faible en 1950 à cause de l'abondance des fonds. Il aura doublé en 1969 quand se fera sentir l'effet des dernières hausses du prix de l'argent.

⁶ Le pourcentage du revenu individuel que représentent les primes d'assurance-vie a tendance à augmenter légèrement parce que l'augmentation du revenu est plus rapide que les primes au total. Par ailleurs, l'État a créé un régime de rentes viagères qui diminue la part des primes-vie.

que et pratique. Ce que nous aimions en lui, c'est aussi bien son esprit de travail que sa lucidité et sa connaissance du droit, qui en faisaient un des esprits juridiques les plus remarquables de sa génération.

280

Il était de la Société Royale du Canada. Ensemble, nous avons abordé bien des questions auxquelles nous nous intéressions tous deux. De cette collaboration nous est resté le souvenir d'un grand travailleur, d'un homme intelligent et d'un ami dévoué. En le présentant à la Société Royale du Canada, le professeur Léon Lortie a tenu à rappeler sa gentillesse, son goût pour les choses de l'esprit et pour la plaisanterie, car il riait volontiers. Il aimait aussi la musique, dont il avait un grand besoin: toutes choses qui faisaient de lui un camarade charmant, un homme cultivé et un collaborateur précieux. À sa femme, à ses enfants et à ses proches, nous exprimons au nom de la Revue notre très sincère sympathie et notre souvenir ému.

Gérard Parizeau

V — Du non-renouvellement d'une police d'assurance autre que sur la vie

Nous avons exprimé ici l'opinion que le courtier d'assurances ne pouvait être tenu responsable, sauf moralement, du non-renouvellement d'une police d'assurance établie soit pour un an, soit pour trois ans. Notre attitude était simple. La voici en résumé:

a) le contrat est fait pour un temps donné. Il est dans l'intérêt du courtier de renouveler l'assurance pour garder le client, aussi bien que pour assurer la continuité de son revenu;

b) par ailleurs, à moins d'une entente précise avec l'assuré, celui-ci peut seul être tenu responsable du non-renouvellement. Il s'agit d'une assurance souscrite pour une durée précise, après quoi si l'assuré veut la maintenir en

vigueur, il lui faut donner les instructions nécessaires. Il est en possession de toutes ses facultés. Il est majeur, non interdit. Bref, c'est à lui de voir à ses affaires quitte à les confier à un autre courtier s'il le juge à propos. C'est là un droit strict qui libère le courtier de l'obligation de renouveler l'assurance sans même l'assentiment de son client. À tel point que si le courtier le fait, l'assuré n'est pas nécessairement tenu de payer la prime suivant la pratique de tous les jours. Il peut invoquer que s'il a demandé l'assurance lors du placement, il n'a pas donné d'instructions pour sa prolongation.

281

Voilà l'aspect de la question que nous ne mettons pas de côté. On attire notre attention, cependant, sur une autre face qui a un certain mérite. Il faut s'y arrêter avant que le tribunal ait tranché la question; ce qui ne saurait tarder, nous assure-t-on. Le fait de renouveler l'assurance régulièrement depuis x années ne crée-t-il pas entre assuré et courtier un lien de fait correspondant en quelque sorte à un lien de droit naissant d'une quiétude, d'une habitude prise par l'assuré de se reposer sur son courtier pour le renouvellement de son assurance ? En remplaçant la police chaque année, sans que l'assuré ait eu à faire autre chose que de payer la prime, le courtier n'a-t-il pas pris un engagement tacite, correspondant à une obligation en droit ? La répétition régulière de son intervention n'a-t-elle pas créé un lien qu'il n'est pas possible d'écarter juridiquement ? Nous laissons au lecteur le soin de conclure en attendant que le tribunal se soit prononcé.

Nous nous en tenons à notre première attitude, cependant.

VI — Le dossier du patient à l'hôpital

À qui appartient le dossier du patient à l'Hôpital ? Dans quelle mesure celui-ci peut-il le communiquer à des tiers ? Peut-il permettre qu'on le consulte ? Voilà autant de ques-

tions que pose M^e André-Gaétan Corneau, de l'Hôpital Notre-Dame. Déjà, nous avons nous-mêmes abordé la question dans notre revue. M^e Corneau en traite de façon intéressante dans un article paru dans le numéro de novembre 1969 de la *Revue du Barreau*. Avec son autorisation et celle de la Revue, nous reproduisons ici l'introduction où il présente le sujet et la conclusion. Il y exprime ses propres vues, en rappelant que le débat s'élargit avec l'informatique et les banques régionales d'information.

Introduction

« On peut s'étonner de retrouver un tel sujet de discussion en 1969; qu'il nous suffise pourtant d'assister à une audience de la Commission royale d'enquête sur l'administration de l'hôpital Charles-Lemoyne, pour se rendre compte que plusieurs principes sont remis en question.

« Jusqu'à aujourd'hui, en effet, aucun texte précis, aucune loi quelconque, soit fédérale ou provinciale, n'est venu déterminer de façon exacte ce qui peut être révélé et ce qui doit être tenu secret parmi les éléments d'information qui constituent un dossier médical hospitalier.

« Au surplus, ni la loi des hôpitaux,¹ ni la loi médicale du Québec² ne font état de la propriété du dossier médical; quelques rares écrits nous montrent la position de la doctrine américaine sans pour autant tenir compte de la situation particulière de notre droit québécois. »

Conclusion

« Au terme de cette étude il est permis de s'interroger sur le *statu quo* conservé par le Collège des médecins sur ces problèmes.

« D'autres corporations professionnelles comme celle des architectes, le Barreau, ont déjà pris position, entre autres, sur la propriété des dossiers. L'arrêté ministériel 2842 prévoit, à l'article 3.2, une disposition concernant la propriété des documents préparés par l'architecte; par ailleurs, en 1955, le syndic du Barreau de Montréal, Me Ignace-J. Deslauriers, c.r., aujourd'hui juge à la Cour supérieure, écrivait:

¹ SRQ 1964, ch. 164.

² SRQ 1964, ch. 249.

En principe général, le dossier est la propriété du client; c'est pour lui comme mandant ou principal qu'il a été constitué par l'avocat mandataire. Usuellement, c'est lui qui en fournit les pièces ou documents essentiels ou c'est pour lui qu'on se les procure. L'avocat n'est à l'égard des pièces du dossier que le gardien, en vertu de son mandat.

« Une chose demeure certaine: lors de l'élaboration des Règlements de la loi des hôpitaux le législateur provincial a raté une occasion unique de trancher la question. Il est vrai que les Règlements rappellent l'obligation de l'hôpital en ce qui a trait à la « conservation » du dossier médical (art. 330); l'article 331 édicte même que « le dossier original de chaque malade . . . est sous la garde de la corporation aussi longtemps que cette dernière est autorisée à maintenir un hôpital ». « Lorsqu'un hôpital cesse d'opérer . . . » ses dossiers « . . . sont déposés chez le ministre » (art. 332). Ce qui ressort clairement de cette législation, c'est donc que l'hôpital n'est pas le propriétaire du dossier; il en est le dépositaire légal.

283

« Reste alors à déterminer qui, du ministre de la Santé ou du patient, peut revendiquer ce titre de propriétaire? En l'absence de doctrine sur la question, et pour les motifs précédemment énoncés, nous maintenons notre position que le dossier médical appartient au patient.

« Nous demeurons conscients de la portée de nos propos. Même s'ils servaient uniquement à rappeler le sérieux et l'importance qu'on doit apporter à la confection et à la conservation du dossier médical hospitalier, nous serions satisfait d'avoir rouvert le débat; d'autant plus que son sujet est loin d'être « vieux ». Il prend une place de plus en plus grande dans nos préoccupations quotidiennes, surtout avec l'avènement de l'informatique et des banques régionales d'information.

« Dans ces perspectives, le débat est loin d'être clos; il est maintenant ouvert! »



C'est un autre cas qui indique combien la loi — chez nous comme ailleurs — contient d'imprécisions sur des questions importantes. En somme, c'est l'hôpital et le médecin qui constituent le dossier du client. L'hôpital en a la garde et la responsabilité. Dans quelle mesure, le patient garde-t-il

son droit au dossier et peut-on en communiquer le contenu à des tiers ? Voilà le problème dans toute sa précision. Or, rien ne permet de le trancher définitivement, à l'heure actuelle.

VII — Le diplômé d'université dans l'Entreprise ¹

284

Depuis quelques années, les grandes entreprises sont à l'affut des diplômés d'université. On les interviewe, on leur fait passer des épreuves d'intelligence, d'orientation et d'aptitudes durant les derniers mois de leurs études, afin de choisir les plus intéressants. Entre ce qui existait autrefois — à l'époque où je sortais des H.E.C. et ce qui se passe maintenant — la différence est énorme. Il y a un demi-siècle, le diplômé d'université devait se chercher une place lui-même. Maintenant, on lui fait signe, on le sollicite, on le comble d'attentions pour essayer de l'attirer dans le giron de son entreprise. Alors qu'au moment de la crise de 1932, on lui offrait en guise de pitance, un salaire de misère, on lui donne une rémunération qui anticipe ce qu'il deviendra, plus qu'elle ne reconnaît ce qu'il est. Pour l'intéressé, c'est excellent pourvu qu'il ne se monte pas la tête. S'il est intelligent et travailleur, il deviendra rapidement un bon élément dans une firme qui l'emploie, pourvu qu'il se mette au travail, qu'il s'adapte, qu'il soit vraiment celui qu'il mérite d'être et qu'il ne pratique la règle du « 9 à 5 », que suit le parfait fonctionnaire. S'il reste confit dans ses prétentions, incapable de s'adapter, il n'ira guère plus loin que s'il n'avait pas fait d'études supérieures. Celles-ci ne sont, en effet, qu'une ouverture sur l'avenir. Elles rendent service dans la mesure où on les adapte à ce qu'on veut être. C'est cela qu'il faut comprendre si l'on désire arriver aux échelons supérieurs. Devant ce que coûtent les diplômés d'université, on comprend très bien que

¹ College graduates: what they want, what they have to offer, which ones to look for, where and how to keep them once you've got them. A.M.A. June 1967.

l'on se demande ce qu'ils sont, ce qu'ils veulent, comment on doit les choisir et comment on les gardera sans démolir une indispensable hiérarchie. C'est le sens de l'article où *Management Review*¹ examine le problème sous l'angle U.S., qui se rapproche de notre point de vue. Si le nôtre est plus modeste, il est non moins valable.



Cela pose aussi la question des Canadiens diplômés d'université qui émigrent aux États-Unis. Ils ont déjà été légion; ils sont encore nombreux parmi les ingénieurs en particulier. Écoutons ce qu'en dit M. Neil A. Macdougall dans l'*Ingénieur* de novembre 1969.² Chaque année, sur 2,200 à 2,700 ingénieurs diplômés d'universités canadiennes, écrit-il, 800 à 900 quittent le Canada pour les États-Unis. « L'on doit reconnaître que l'exode de nos ingénieurs vers le sud, représente un pourcentage appréciable de notre production annuelle. Évidemment cet exode serait davantage plus important, si ce n'était du service militaire américain qui guette nos jeunes à leur arrivée aux États-Unis. »

Voici, en résumé, les raisons principales de l'exode: meilleurs salaires, avenir plus prometteur, possibilité plus grande de se spécialiser, demande plus active dans l'industrie, désir d'échapper à la routine, transfert des meilleurs sujets à la maison-mère, climat plus clément chez nos voisins, milieu plus progressif, possibilité plus grande de recherches personnelles. Et cependant, que de choses il y aurait à faire dans notre pays! C'est une saignée annuelle qui est bien coûteuse.

Voici la conclusion de M. Macdougall:

« L'exode de nos ingénieurs canadiens a été un problème depuis bon nombre d'années. Dans l'ensemble on a fait peu

¹ Organe de l'A.M.A.

² « L'Exode de nos professionnels continue. » tiré de *Design Engineering*. L'*Ingénieur*, c'est la revue de l'École Polytechnique de Montréal.

pour solutionner ce problème. En fait rien ne peut être fait pour résoudre certains des facteurs énoncés ci-haut. On peut cependant conclure que nos bons ingénieurs canadiens peuvent être gardés au Canada en créant une ambiance de travail à la fois plus excitante et intéressante. Quand commencerons-nous ? »

286 **VIII — Depuis 1847 : histoire de la Compagnie
d'Assurance vie du Canada à Toronto**

Voilà une brochure intéressante qui raconte l'évolution de la Canada-Vie, l'une des sociétés d'assurance sur la vie les mieux administrées dans notre pays. Face aux mastodontes américains, elle s'est développée harmonieusement, en passant entre les mailles de la grande nasse que représente l'assurance américaine. Comment a-t-elle résisté ? Par des méthodes de vente semblables, en employant des tables de mortalité adaptées aux statistiques démographiques du pays et en plaçant ses fonds de façon avantageuse, à une époque où tout ou à peu près tout se faisait suivant un ordre établi, où les obligations de l'État avaient une valeur stable, où les prêts hypothécaires se faisaient à un niveau acceptable et où les prêts sur police étaient l'indice d'un besoin plus que d'un intérêt spéculatif.

C'est par des travaux de ce genre qu'on écrit l'histoire d'une profession, d'une industrie. Même s'il est un peu indifférent d'apprendre que Mr. Brown ou Mr. Jones ont joué un grand rôle dans la société à un moment donné, il est bon de savoir les résultats que leurs initiatives ont donnés. Deux hommes ont rempli une fonction importante dans l'essor de la compagnie, nous dit-on: M. John Young et M. E. Cartwright Thomas. Au risque de paraître peu sérieux, nous signalons leurs photos et les étonnantes rouflaquettes qu'elles nous montrent. Que dirait-on aujourd'hui, si les cadres supé-

rieures arboraient de pareilles pattes de lapin descendant jusqu'à l'épaule. À l'époque, c'était sans doute la seule fantaisie que se permettaient ces hommes sévères comme l'époque victorienne, à laquelle ils appartenaient puisque l'un fut président de 1859 à 1873 et l'autre de 1873 à 1875.

Il ne faut pas oublier que, vers le même moment, Monseigneur Bourget à Montréal tonnait contre l'opéra, le théâtre et le cirque: ces occasions de scandale. Par ailleurs, à Charlottetown, un vertueux et timoré collaborateur du *Ross Weekly* s'exprimait ainsi à propos d'un récent événement mondain:¹ « quelques jours après la fermeture du cirque, on annonce un grand « diner dansant »; le soir prévu arrive: la gent fière et joyeuse attifée avec pompe à la moderne, afflue en ce lieu de bacchanale . . . Le plaisir armé de sourires lubriques rencontre et embrasse la joie exubérante . . . la danse fascinante tourbillonne gaiement et la valse libidineuse aux enlacements lascifs virevolte en un crescendo d'excitation; le gonflement des corsages et l'œil voluptueux disent bien l'intempérante orgie. » Si MM. Young et Thomas se livraient à de pareils excès, ils ne le montraient pas dans leur photographie. Tous deux ont, en effet, l'allure sereine d'hommes qui craignent Dieu et administrent bien les fonds de leurs actionnaires; ce qu'un milieu bourgeois peut demander de mieux à ceux qui défendent ses intérêts.

IX — L'Homme d'action face au théoricien

Fréquemment, on oppose l'homme d'affaires au théoricien. À la télévision, ou dans des comités, on les voit parfois l'un en face de l'autre, le second défendant sa thèse sinon brillamment du moins assez facilement et l'autre ayant quelque difficulté à exprimer son point de vue. On sent que ce dernier sait ce dont il parle, qu'il a conscience des problèmes.

¹ Harvey Bruce, dans *Canada 1812-1871*. Dans *La Revue Imperial Oil* de juillet 1967.

Mais avec quelle difficulté il fait valoir sa pensée ! Le théoricien le juge souvent avec une dureté qui afflige. Il ne faut pas estimer la valeur de l'homme d'affaires à la facilité qu'il a de s'exprimer, mais à ses qualités de jugement, de modération, de dynamisme et d'imagination, à son aptitude à prendre des décisions de bon sens. Fréquemment, il faut deviner sa valeur car ses qualités ne se manifestent pas à la manière dont il s'exprime. Loin de moi l'idée que le théoricien doit être écarté parce qu'il n'est pas pratique . . . À celui qui sait l'écouter, il apporte de précieux éléments de jugement quand il n'est pas qu'un rêveur. Mais, il ne faut pas pour cela mépriser celui qui juge bien les hommes, qui sait les utiliser, qui tient compte des événements et des faits s'il est incapable ou difficilement capable de les exposer. Je m'incline avec respect devant celui qui fait vivre des centaines et des milliers d'ouvriers, pourvu qu'il sache manœuvrer, accepter le risque, le jauger, développer ses affaires, bref agir intelligemment. Il m'importe peu qu'il ait un costume mal ou trop bien taillé, qu'il parle fort, qu'il s'exprime mal, qu'il arbore des cravates un peu choquantes, qu'il rappelle trop souvent ses succès, sa fortune. Je connais tel homme d'affaires qui parle de ses millions, mais finance une chaire et un enseignement à l'Université, verse un chèque au bon moment à telle ou telle société qui en a un grand besoin, achète les œuvres d'un peintre ou d'un sculpteur avec ou sans arrière-pensée de gain : toutes choses qui font de lui un être intéressant, même s'il tire de tout cela une gloriole personnelle qui le ridiculiserait s'il n'était au fond un homme aimable et généreux, mais pour qui un dollar ne vaut que s'il se multiplie.

Même si j'ai un faible pour le théoricien, je ne déteste pas faire l'éloge de celui qui se bat contre les difficultés de la vie et les maîtrise par son bon sens, souvent par son instinct, mais toujours par la bonne organisation de sa vie et son effort

individuel. C'est l'éloge du petit ou du moyen entrepreneur que je fais là ? Pas du tout car ces qualités se retrouvent à tous les niveaux de l'entreprise: du conglomerat à la petite société où l'effort intelligent de l'homme est le même, s'il porte sur des rouages, des organismes, des situations et des collaborateurs différents et semblables tout à la fois.

X — Enfin, l'ivressomètre !

289

L'usage de l'ivressomètre par la police vient d'être reconnu pour l'ensemble du Canada. À partir du 1^{er} décembre 1969, tout automobiliste soupçonné de conduire en état d'ivresse devra en subir l'épreuve et ses indications seront reconnues par le tribunal.¹ Comme on sait, l'appareil indique la quantité d'alcool qui se trouve dans le sang du conducteur de l'automobile. Si elle dépasse un certain degré, le tribunal acceptera l'état d'ivresse, passible des peines prévues par la loi. Le texte servant de base à l'établissement de la faute et de la sanction, se trouve à l'article 224 (C38) de la loi de 1968-69 modifiant le droit pénal. Quant à la procédure, elle est définie à l'article 224A (alinéas 1 à 6).

Qu'on pense ce qu'on voudra de cette *atteinte à la liberté* individuelle, il faut se rendre à l'évidence que l'ivresse est l'une des causes principales des accidents d'automobiles graves. On doit se réjouir de tout ce que le gouvernement tente pour diminuer la fréquence des accidents qui lui sont dus. Il faut souhaiter que services de l'État, tribunaux et services de police collaborent pour appliquer les sanctions. Trop souvent, certains conduisent leurs voitures sans penser aux conséquences tragiques que peuvent avoir pour eux et pour les autres, leur criminelle imprudence, leur cynisme ou leur j'em-en-foutisme. Il faut admettre que jusqu'ici, on les encoura-

¹ Mais pourquoi n'avoir imposé qu'une amende de \$100 au premier automobiliste reconnu coupable à Montréal, en utilisant l'ivressomètre. Si l'on veut qu'on prenne la loi au sérieux, il faut l'appliquer sévèrement.

geait à agir ainsi par la faiblesse des peines prévues ou appliquées et par la difficulté de faire la preuve de l'état d'ivresse.

XI — Du rendement des sociétés d'assurances

290

Dans quelle mesure, l'assurance doit-elle rapporter aux entreprises qui en traitent ? Certains considèrent que le rendement actuel est trop élevé puisque l'assureur utilise les fonds du public. Pour en juger, on se contente généralement d'indiquer telle ou telle société qui a vendu ses titres à X dollars, après les avoir émis dix ans ou vingt ans plus tôt, à un prix bien moindre. On cite volontiers l'exemple d'actions rachetées au prix fort par les assurés quand on a décidé de mutualiser l'entreprise pour éviter qu'elle ne passe à des capitalistes étrangers. Avant de juger, il faut se rappeler que, comme toute entreprise dans une économie capitaliste, la société d'assurance a un droit strict aux profits qu'elle réalise grâce à une bonne administration, à l'efficacité de sa force de frappe et à une bonne utilisation des instruments qui sont mis à sa disposition par la loi ou par la pratique. Pourquoi lui nierait-on cette prérogative alors qu'on l'admet sans discussion pour toute autre entreprise créée et développée par l'initiative privée dans une économie libre ?

Quels doivent être les bénéfices de ce secteur de l'industrie canadienne ? La question est ouverte à toutes les réponses. Il est intéressant, toutefois, de voir que, chez nos voisins du sud, l'assurance tire de ses affaires un rendement inférieur à celui d'autres domaines, comme les établissements bancaires, de finance ou de placement. À titre d'exemple, voici un tableau extrait de *The Journal of Risk and Insurance* de juin 1969¹ et qui a été dressé par le professeur Irving H. Plotkin, pour un travail qu'il a présenté à la réunion annuelle de l'American Risk and Insurance Association en août 1968:

¹ Page 190.

A S S U R A N C E S

Rates of Return in Financial Industries

Net Income/Net Worth

1955-1965

Year	Fire & Casualty	Banks	Investment	Sales Finance
1965	2.9%	8.8%	2.9%	12.1%
1964	4.8	8.7	2.9	12.0
1963	4.4	9.0	3.1	11.8
1962	3.9	9.2	2.7	11.9
1961	6.0	9.8	3.2	13.0
1960	5.8	10.0	3.7	13.3
1959	7.4	7.9	4.0	13.7
1958	5.6	10.4	4.9	14.7
1957	2.0	10.1	4.7	15.7
1956	2.2	9.9	4.7	16.2
1955	5.5	9.5	5.2	16.6

291

Average — % Return	4.5	9.2	3.4	13.3
Average — Net Income (\$)	171,125	1,445,644	685,388	284,083
Average — Net Worth (\$)	3,740,666	15,633,128	20,046,008	2,134,198

Definitions:

- I. Fire and Casualty Insurance Companies
 - A. Net Worth = Policyholders' Equity
 - B. Net Income = Underwriting Profits, Interest and Dividends, and Realized Capital Gains
- II. Commercial Banks
 - A. Net Worth = Capital Accounts
 - B. Net Income = Operating Profit plus Realized Capital Gains
- III. Investment (Trust) Companies
 - A. Net Worth = Net Assets at Market Value
 - B. Net Income = Operating Profit, Interest and Dividends *not* including Capital Gains
- IV. Sales Finance Companies
 - A. Net Worth = Stock and Surplus
 - B. Net Income = Operating Profit *not* including Capital Gains

Source: First National City Bank, New York.

Quand on songe à l'étroite parenté des affaires traitées par les sociétés américaines aux États-Unis et canadiennes dans notre pays, il y a là un barème intéressant à consulter. Il faudrait se rappeler qu'en taxant les gains de capital, la politique fiscale du gouvernement va établir de nouvelles similitudes entre les sociétés canadiennes et américaines.



292

Pourquoi refuserait-on aux sociétés d'assurances un rendement de leurs fonds propres qu'on reconnaît aux autres entreprises financières ? Parce qu'elles gagnent leurs bénéfices avec des sommes qui appartiennent au public ? Ce n'est pas sérieux. Elles ont une fonction à remplir, qui est d'indemniser les accidentés et les sinistrés. Pour cela, elles administrent les fonds en acceptant les risques du métier. Pourquoi leur refuserait-on ce qu'on ne dispute pas aux autres ? Et pourquoi ne réagit-on pas devant les profits proportionnellement beaucoup plus élevés des autres groupes ? Qu'on veuille faire entrer dans le calcul des primes le rendement du portefeuille, comme on se le propose dans certains états américains, c'est une autre histoire. Mais pourquoi veut-on aller jusque-là, quand on permet aux banques, aux sociétés de prêts, aux sociétés de fiducie, à l'industrie en général, d'augmenter leurs tarifs sans tenir compte du rendement des fonds qui leur sont également confiés par le public ?