

Chronique de documentation

Jean Dalpé

Volume 22, Number 2, 1954

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103267ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103267ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Dalpé, J. (1954). Review of [Chronique de documentation]. *Assurances*, 22(2), 62–74. <https://doi.org/10.7202/1103267ar>

Chronique de documentation

par

JEAN DALPÉ

- 62 **Le Vocabulaire du Navire (anglais - français)**, par Gabriel Lefrançois. Société d'éditions géographiques, maritimes et coloniales, 17, rue Jacob, Paris VIe.

L'auteur de ce petit ouvrage de 155 pages le décrit ainsi: « Recueil de termes techniques employés en construction navale, dans la réparation des navires et la construction mécanique de marine ». Nous le conseillons à ceux qui cherchent l'expression juste. Comment dire en français, par exemple, « a flag staff, a flag pole, an enseign staff, a lower mast, a top mast, a topgallant mast, a top pole », etc. ? En toute modestie, nous l'ignorions jusqu'ici. Le vocabulaire de M. Gabriel Lefrançois nous l'indique. Faut-il faire encore une fois certaines restrictions au sujet des termes différents qu'on emploie en Amérique et en Angleterre ? Nous n'en savons rien. Nous nous contentons de signaler au lecteur une source de documentation qui nous paraît intéressante.

La Réassurance au point de vue juridique, par Roger Van de Castele. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, Paris IXe.

Nous avons déjà présenté à nos lecteurs d'autres ouvrages traitant de la réassurance, au point de vue économique ou technique. M. Van Castele présente l'aspect strictement juridique de la réassurance dans des chapitres qui s'intitulent: « Nature juridique de la réassurance. L'identité de fortune. Le dépôt de garantie. La faillite des parties en droit interne. Les problèmes de faillite en droit international privé ». En annexe, l'auteur donne des textes législatifs des différents

Etats relatifs à la réassurance: Allemagne, Argentine, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Chili, Colombie, Costa Rica, Egypte, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grande-Bretagne, Haïti, Hongrie, Italie, Japon, Maroc, Monaco, Nicaragua, Pays-Bas, Portugal, Roumanie, Suède, Suisse, Turquie, Vénézuéla.

Et le Canada, dira-t-on ? Nous aimerions bien poser la question à l'auteur. Il est vrai que si le Code Civil de la province de Québec a un article qui autorise la réassurance.¹ à cela se limitent les dispositions générales prises par le législateur. Les surintendants d'assurances ont à peu près le champ libre dans leur réglementation. Il est vrai aussi que jusqu'à la guerre de 1939, le Canada présentait un marché local relativement restreint. Mais depuis les choses ont changé.

63

Monsieur Van Castele fait suivre son étude d'une bibliographie française et étrangère que consulteront avec intérêt ceux qu'intéresse la réassurance, cette assurance de l'assurance, dont les ramifications dans le monde entier sont extraordinairement répandues.

Les risques aggravés en assurance sur la vie. Principes de sélection et de tarification, par Etienne de Dardel, directeur du Bureau de Tarification de risques aggravés. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, Paris.

Les risques aggravés, c'est-à-dire les *sub-standard risks*, posent un problème en assurance sur la vie. Parce qu'un proposant souffre d'une maladie chronique, parce qu'il a une histoire de famille peu ou pas satisfaisante, ou encore s'il est menacé à une échéance plus ou moins lointaine d'une maladie ou d'une incapacité quelconque, doit-on l'écarter ? En quelque sorte l'assurance sur la vie doit-elle être limitée aux seules personnes qui jouissent d'une santé parfaite ou dont l'occupation ne présente aucun danger particulier ? Pendant long-

¹ L'article 2477 se lit ainsi: « L'assureur peut lui-même prendre une réassurance, et l'assuré peut aussi assurer la solvabilité de son assureur ».

temps on a répondu dans l'affirmative à cette question assez troublante, en partant du point de vue que les statistiques d'assurance étaient basées sur des vies de gens bien portant et sur des occupations peu dangereuses. Puis, par une heureuse évolution, on en est venu à élargir le cadre, à le rendre moins rigide, en demandant davantage à ceux dont le risque était supérieur à la normale.

64

Monsieur de Dardel nous apporte une étude qui est intéressante, à ce point de vue. Si l'auteur présente le sujet sous l'angle français, il discute aussi les statistiques et les méthodes américaines, qui sont plus proches de nous. Il ne faudrait pas chercher autre chose dans son livre cependant, qu'une excellente entrée en matière d'un sujet qui, en Amérique, a donné lieu à des études plus poussées, mais peut-être pas aussi clairement exposées.

A Life Insurance Library for your Community. Insurance Division of Special Libraries Association. Publié par Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York, 22, N.Y.

Selon que l'on veut dépenser \$25., \$50. ou \$100., on indique dans ce dépliant les livres que l'on pourrait avoir sur ses rayons. Voilà une manière très pratique de procéder pour constituer selon ses moyens un fonds de bibliothèque consacré à l'assurance sur la vie. Voici ce qu'on suggère pour \$25.00:

One of these four basic texts on Life Insurance

Huebner, Solomon S. Life Insurance. Appleton-Century-Crofts Co. Rev. 1950. 599 p. \$4.50.

Macleane, Joseph B. Life Insurance. McGraw-Hill Book Co. 1951. 679 p. \$6.00.

Magee, John H. Life Insurance. Richard Irwin. Rev. 1951. 818 p. \$7.35.

Mehr, Robert I. & Osler, Robert W. Modern Life Insurance. Macmillan Co. 1949. 769 p. \$5.00.

ASSURANCES

and the following books:

- Dublin, Louis I. & Lotka, Alfred J. *The Money Value of a Man*. Ronald Press Co. Rev. 1946. 214 p. \$6.00.
- Huebner, Solomon S. *The Economics of Life Insurance*. Appleton-Century-Crofts Co. 1944. 272 p. \$3.00.
- Institute of Life Insurance. *Handbook of Life Insurance*. R. Wilfred Kelsey & Arthur C. Daniels. Rev. 1953. 87 p. Free to Libraries. The Institute of Life Insurance.
- Lane, Mervin L. *How to Sell Life Insurance*. Prentice-Hall, Inc. 2nd ed. 1953. 264 p. \$4.95.
- Larson, Robert E. & Gaumnitz, Erwin A. *Life Insurance Mathematics*. John Wiley & Sons, Inc. 1951. 184 p. \$4.25.
- National Association of Secondary School Principals. *Buying Insurance. A Unit For High School Students*. Consumer Education Series Unit No. 8. The Association. 1946. 136 p. \$.50.
- Speicher, Paul. *The Logic of Life Insurance*. Insurance Research & Review Service. Rev. 1951. 65 p. \$1.25.
- Stone, Mildred F. *Short History of Life Insurance*. Insurance Research and Review Service. 2nd ed. 1947. 96 p. \$1.00.
- Wheeler, Walter J. & Todd, Thomas Lea. *Safeguarding Life Insurance Proceeds*. McGraw-Hill Book Co. 1940. 193 p. \$3.50.

65

Health Reference Book, 1948. Department of Trade and Commerce. Health and Welfare Division, Dominion Bureau of Statistics, Ottawa.

A ceux qui veulent savoir où en était la question de l'assurance-santé jusqu'en 1948, nous conseillons cette brochure publiée en 1950 par le *Bureau des Statistiques d'Ottawa*. Ils y trouveront des notes également sur ce qui se faisait ailleurs à ce moment-là.

L'ouvrage comprend des études sur le problème des soins médicaux, des hôpitaux et sur l'état actuel de certaines maladies graves, comme la tuberculose, le cancer, la syphilis, ou les maladies de l'enfance. Il étudie enfin la question du personnel médical, devenu une des plus difficiles avec l'expansion des hôpitaux.

On trouvera dans cet ouvrage de 117 pages, une partie des données que le Bureau des Statistiques a mises à la disposition de ceux qui ont été chargés d'étudier le problème de l'assurance-santé au Canada il y a quelques années, en vue d'établir celle-ci dans notre pays.

Le Manuel des Conférenciers. All Canada Insurance Federation, Coristine Building, Montreal.

66

On sait le rôle que remplit la *All Canada Insurance Federation* dans le domaine de l'assurance: assurer la coordination de tous les efforts pour l'avancement de l'assurance au Canada et, au besoin, pour lutter contre ceux qui menacent celle-ci. En somme, la Fédération se préoccupe des intérêts généraux de l'assurance. Ce manuel des conférenciers est un exemple de ses initiatives d'ordre général. Parce qu'elle sent que les agents doivent se faire les propagandistes de l'assurance, la *All Canada Insurance Federation* a préparé un portefeuille cartonné, bourré de textes, d'arguments, de projets d'articles, de conférences, qui sont mis à la disposition de ceux qui veulent répandre la bonne parole. Textes publicitaires, dira-t-on ! Assurément, mais il y a là une initiative à signaler. Expliquer la valeur de l'assurance, de la prévention des sinistres, le rôle de l'agent, de l'assureur dans la société, n'est-ce pas défendre l'existence même de l'assurance dans un milieu où elle n'est pas toujours louée.

Théorie de l'Assurance sur la Vie, par Albert Lemonnier. A L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris, France.

Voici comment l'auteur présente son livre de 425 pages: « La présente théorie se propose d'enseigner. A cet effet, l'auteur s'est efforcé d'initier graduellement à la terminologie de l'assurance sur la vie. Les calculs se réduisent le plus souvent aux opérations élémentaires de l'algèbre. S'il est fait appel au calcul intégral, ce n'est que sous une forme simple et qui ne

dépasse pas le niveau des classes de mathématiques générales ».

Voilà un livre que consulteront avec intérêt ceux qui, ayant la préparation voulue, veulent savoir comment on conçoit ailleurs l'aspect mathématique de l'assurance. Ils constateront que M. Lemonnier expose le sujet avec une maîtrise que lui valent à la fois sa préparation mathématique (il est membre de l'Institut des Actuaires Français) et le poste qu'il occupe: il est commissaire-contrôleur des assurances au Ministère des Finances à Paris.

67

Quand nos hauts fonctionnaires voudront bien faire autre chose que le petit train-train de chaque jour, nous pourrons espérer avoir, nous aussi, une littérature d'assurance, comme celle qui se constitue graduellement ailleurs, grâce à l'effort soutenu de gens qui « travaillent beaucoup », qui sont « bien pris par leur besogne », qui « sont débordés », mais qui en organisant leurs loisirs parviennent à être utiles, en faisant mieux et plus que gagner uniquement leur vie. Nous écrivons cela sans penser à personne en particulier, mais simplement en déplorant que, dans notre pays trop souvent l'effort intellectuel ait tendance à se limiter à l'accomplissement de son devoir d'état.

Financing Health Services in Canada, published by the Joint Committee on Health Insurance, organized by The All Canada Insurance Federation and The Canadian Life Insurance Officers Association, 302 Bay Street 1, Ontario.

Une brochure qui étudie au point de vue statistique principalement, ce qui se fait au Canada, dans les diverses provinces, pour assurer au patient les soins médicaux et chirurgicaux dont il a besoin. L'étude est faite au point de vue de l'assurance privée et d'État. On y trouve des tableaux indiquant le nombre d'assurés dans chaque province, mais

aussi, des chiffres au sujet de l'aide apportée par les gouvernements aux hôpitaux, à la lutte contre certaines maladies comme la tuberculose, les maladies mentales, la syphilis, le cancer. La brochure indique aussi l'effort fait par certains gouvernements pour défrayer le coût des frais d'hospitalisation et médicaux, l'initiative de l'Alberta pour payer les dépenses de maternité, l'effort du gouvernement fédéral en 1951-52 dans le domaine de la santé et, enfin, une analyse des garanties accordées par l'assurance privée dans ses polices accidents et maladie. Ce n'est pas un gros bouquin, mais c'est une brochure bien faite et qui jette un peu de lumière sur un sujet confus.

En terminant l'auteur note ceci:

"Through a variety of private agencies 5,500,000 citizens are insured against the burden of hospital costs. Nearly 4,000,000 have purchased surgical expense insurance. Approximately 3,000,000 have the newest form of protection-medical expense insurance.

"Equally significant is the fact that most of these people have acquired this protection in the last ten years.

"Remarkable progress has been made to date, yet it is undoubtedly only a part of the story that will unfold in the years to come".

Le progrès est considérable; mais l'assurance accident et maladie individuelle souffre d'un mal sérieux. Pour s'en convaincre, on n'aura qu'à lire l'article de notre collaborateur Jean Dalpé, paru dans le numéro de janvier 1954. Du côté de l'assurance collective, il y a à faire encore, principalement pour coordonner l'assistance publique et les prestations accordées.

Tel quel, l'effort est intéressant. Et c'est cela que l'auteur de la brochure a voulu noter en nous présentant cette étude d'ensemble. Il faut lui en savoir gré, comme à ceux qui en ont permis la publication.

Bulletin de l'Association Internationale de la Sécurité Sociale.

Au Secrétariat général de l'A.I.S.S., au Bureau International du Travail, Genève, Suisse.

A ceux qu'intéressent la sécurité sociale et ses progrès dans le monde nous conseillons le bulletin de l'Association. Il y trouveront des études fort bien faites, qui résument la situation actuelle, les projets, les faiblesses et les espoirs de cette mesure collective à la fois bonne et mauvaise, suivant l'angle sous lequel on la voit.

69

Pour qu'on juge l'intérêt que présente la série des études, voici la table des matières du numéro de juillet 1950 :

La Sécurité Sociale au Guatemala, La Réforme des Assurances Sociales du Mexique, Tendances de la Législation Polonaise sur les Assurances Sociales, Les Préparatifs de la Sécurité Sociale au Liban, Le Problème de l'Enfant et la Sécurité Sociale au Pérou, Les Assurances Sociales en Turquie, La Sécurité en Haïti, Les Assurances Sociales en Autriche, La Sécurité Sociale en Islande, La Protection Sociale des Travailleurs Migrants, Les Développements de la Sécurité Sociale au Japon pendant et après la Guerre. Signalons aussi un article sur la Sécurité Sociale en France, paru dans l'Actualité Economique de juillet-septembre 1953.

Comment on devient un chef ! Dans le Bulletin de la Banque Royale du Canada, numéro d'octobre, 1951, « Réussir », par Herbert-N. Casson, 2e édition, aux Editions de l'Efficiencie, 58 boulevard du Régent. Bruxelles.

Si j'ai réuni ici ces deux publications, ce n'est pas parce qu'elles émanent d'une même source, mais simplement parce qu'elles traitent d'un même sujet: le succès et comment y atteindre. La première traite du chef et de ses qualités. La seconde envisage les conditions du succès un peu à tous les stades. Un autre livre de recettes, pensera-t-on ! L'ouvrage de Casson est mieux que ça. Il tend à mettre à la portée de

l'homme d'affaires un certain nombre d'idées générales sur la conduite de sa vie et de sa maison. S'il n'apporte pas le secret du succès, il peut en faciliter l'obtention ou tout au moins fournir quelques idées utiles à un moment difficile. Voici quelques-unes des suggestions qui nous sont offertes:

70

« 301. *Pensez sans cesse aux améliorations possibles. Quand s'arrêtent les améliorations, commence la décadence. Voici la bonne formule qui pousse aux perfectionnements: étudier avec soin la manière actuelle, scruter attentivement chaque stade du travail, faire des essais et adopter toute nouveauté qui montre un meilleur pourcentage de résultats. N'acceptez jamais une méthode comme définitive. Continuellement, un tas de méthodes du passé deviennent désuètes. Ne faites jamais de votre expérience une Somme d'informations. Employez le doute à bon escient. Livrez combat à vos habitudes de travail. Etudiez-les et perfectionnez-les.*

« 303. *Prenez des décisions rapides. Il est rare que la deuxième idée soit la meilleure. La rapidité n'est pas la sagesse, mais elle est d'un grand secours. Vous devez être rapide car vous avez tant de décisions à prendre. Celui qui tergiverse sera toujours à la queue. Un homme doit se fier à son propre jugement et non pas demander des conseils à la ronde. Il doit oser donner un « Oui » ou un « Non » rapides. Il ne doit pas admettre que s'empilent sur son bureau des dossiers en souffrance. Il ne doit pas créer l'embouteillage.*

« 306. *Tactique pour votre vie entière: faire faire par d'autres les choses peu importantes. Ne vous laissez pas aller à vous enfoncer dans la routine. Prenez toujours une tâche à votre taille. Autant que possible, n'entreprenez jamais un travail qu'un de vos subordonnés puisse accomplir. C'est une des règles de l'Organisation. Quand votre entreprise grandit, vous ne pouvez plus vous laisser encombrer par les détails. Des travaux de direction nouveaux et plus ardu vous as-*

saillent, qui ne seront exécutés par personne si vous les négligez. »

Tout cela est connu, direz-vous ? Assurément, mais cela vaut la peine qu'on le répète.

Hospitalization and Polio Insurance. Agent's Extension Course de Lumbermen's Mutual Casualty Company, Chicago, Illinois.

Vingt et unième brochure du cours que la compagnie destine à ses agents. Faite avec la même méthode de travail, elle présente au lecteur une police spécimen, un tarif et une analyse raisonnée du contrat. Méthode simple, mais efficace. Quand donc en viendra-t-on là dans notre province, où le besoin est grand, les assureurs riches et nombreux, et le champ d'action vaste ?

71

L'assurance incendie aux Etats-Unis, dans La Réassurance, 2 rue de Châteaudun, Paris.

A signaler dans un numéro l'article traduit de la Revista del Sindicato Vertical del Seguro, duquel nous extrayons les principales raisons qui « peuvent déterminer le coupable qui provoque un incendie ». Les voici :

1. Les propriétaires qui veulent se défaire avantageusement de leurs biens.
2. Les commerçants intéressés dans la liquidation rapide de leurs affaires.
3. Les personnes qui ont un pressant besoin d'argent.
4. La liquidation rapide de marchandises dans les commerces saisonniers.
5. Une déclaration frauduleuse préalable des marchandises assurées.
6. L'intérêt de résilier quelque accord dans lequel on a mis une clause disant que le contrat serait annulé en cas d'incendie.

7. L'intérêt de dissoudre une société.
8. Le sabotage.
9. Le désir de cacher quelque délit.
10. Le désir de faire disparaître des archives compromettantes.

Regent Park Housing Project. The Housing Authority of Toronto.

72

« Toronto has no slums in the generally accepted meaning of the word but, in the down town section, there are a number of substandard residential areas and their redevelopment had long been the goal of civic-minded groups. Despite the apathy of the ratepayers, who did not seem to realize the blighting influence which sub-standard areas had on the whole of the community, these groups strongly proclaimed their belief that no great city could afford the economic drain on its resources which resulted from the conditions under which many citizens were compelled to live. »

Si on peut différer d'opinion avec l'auteur de cette plaquette sur l'existence de taudis à Toronto, on doit s'incliner devant le succès d'une initiative extrêmement intéressante. Dans un quartier de Toronto, la ville a construit des logements à bon marché en utilisant le *National Housing Act* de 1944 et des subsides de la ville et du gouvernement. Une partie du projet fonctionne déjà. En voici les caractéristiques principales:

- a) Les logements ont de trois à six chambres.
- b) Le loyer est basé sur vingt pour cent du revenu familial.
- c) Le loyer est, cependant, fonction du revenu de chacun, comme le précise le projet publié en avril 1951. Voici comment on applique le fonctionnement de celui-ci:

ASSURANCES

« In 1947, as part of the Toronto Metropolitan Housing Research Project, Mr. Humphrey Carver and Mrs. Alison L. Hopwood had prepared a report "A Rent Scale for the Regent Park Housing Project", such rent scale being based on 20 per cent of the monthly income for shelter rent, with variations for family size and income, and the Authority specifically adopted the principles of the Carver-Hopwood Rent Scale as fully set forth in their 1947 Report. As each housing unit is to be furnished with a cooking range and a refrigerator and will be supplied with heating, water, continuous hot water, etc., being items which are usually paid for directly by the tenants of houses, a monthly service charge ranging downward from \$13.00 is charged.

73

« This Rent Scale, which was later approved by the Central Mortgage and Housing Corporation, is shown on pages 14 and 15, from which it will be seen that, regardless of the size of the accommodation required, the rents charged will be based on ability to pay. Thus, a family of two with an income of \$100.00 a month will be required to pay \$20.00 for shelter rent and \$9.00 for services, a total monthly rent of \$29.00, which has been set by the Authority as the minimum monthly rent for a housing unit, while a family of ten with an income of \$300.00 a month will also pay 20 per cent of its income, or \$60.00 for a shelter rent, plus \$13.00 for services, or a total of \$73.00 a month.

« To conform with the provisions of the National Housing Act, 1944, the maximum amount payable has been placed at \$72.00 a month for shelter rent, based on the estimated net cost per unit and \$13.00 for services, total \$85.00. This amount will be amended, when such information is available upon the completion of the Project, according to the actual cost per unit. »

Il y a là une initiative qui devrait faire l'objet d'une étude

très poussée par nos dirigeants. Fournir le logement au prix que les petites gens peuvent payer, n'est-ce pas réaliser une des initiatives les plus intéressantes au point de vue social, à une époque où il faut faire quelque chose et rapidement si le capitalisme ne veut pas être entraîné dans un mouvement de destruction.

74 Pourquoi plus de faillites dans Québec que dans l'Ontario ?
 par René Durocher, Service de documentation économique de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, 535 avenue Viger, Montréal.

Troisième étude, parue en 1951, du Service de documentation économique. L'auteur conclut ainsi:

« Le malheur est que ceux qui lancent des petites entreprises ne s'y préparent pas suffisamment. Dans une enquête menée aux États-Unis, on a constaté que sur 709 cas de faillites étudiés, 35 p.c. des entreprises en cause n'étaient en exploitation que depuis cinq ans, preuve d'un lancement prématuré, inopportun ou inefficace. Nous sommes persuadés que si le petit homme d'affaires prenait en sérieuse considération les éléments qui contribuent au fonctionnement normal d'une entreprise, une bonne partie des faillites enregistrées au Québec disparaîtraient.

« Mais n'allons toutefois pas nous appuyer sur des chiffres insuffisamment analysés pour nous proclamer plus incompetents que nous ne le sommes réellement. Les statistiques n'enregistrent que des faits brutaux, sans signification réelle tant qu'ils n'ont pas été minutieusement analysés. L'analyse des statistiques des faillites entre l'Ontario et Québec, même si elle ne nous a pas conduit à renverser la tendance indiquée par les chiffres bruts, nous offre néanmoins un exemple fort significatif des dangers de comparaisons trop sommaires. »