

Les intermédiaires L'agent et le courtier d'assurances

Gérard Parizeau

Volume 27, Number 1, 1959

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103356ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103356ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1959). Les intermédiaires : l'agent et le courtier d'assurances. *Assurances*, 27(1), 1–22. <https://doi.org/10.7202/1103356ar>

ASSURANCES

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

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.50

Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 18

410, rue St-Nicolas
Montréal

1

27e année

Montréal, avril 1959

No 1

Les intermédiaires: l'agent et le courtier d'assurances

par

GÉRARD PARIZEAU

I — L'agent.

Les affaires d'assurance contre l'incendie sont faites au Canada soit directement ¹, soit par l'entremise d'un intermédiaire. Dans le premier cas, assureurs et assurés traitent sans l'intervention d'un tiers, seuls les préposés de l'assureur et l'assuré entrant en cause pour la conclusion de l'affaire. Au sens donné par la pratique, l'assureur est alors un *direct writer*.² Dans le second cas, l'affaire est conclue par l'agent de l'assureur ou par le courtier pour le compte de l'assuré et par le préposé de l'assureur. Ce dernier peut être soit l'agent général, provincial ou régional de l'assureur, soit le gérant de succursale ou son délégué, l'*underwriter* comme le qualifie

¹ Ce qui présente un avantage de coût, mais un inconvénient que constate l'assuré quand il engage la discussion seul en face de l'assureur.

² C'est-à-dire un assureur sans intermédiaire.

ASSURANCES

la pratique américaine, cette bouillonnante marmite où la langue technique, en constante évolution, prépare les plus étonnantes décoctions linguistiques. *L'underwriter*, c'est l'autorisateur des Français, terme qui n'est pas beau, mais qui indique assez bien la fonction du préposé à l'acceptation des risques.

2 Que veulent dire ces termes d'usage courant dans la pratique ? Avant d'aller plus loin, il vaut mieux, croyons-nous, les définir.

L'agent, d'après Larousse, c'est soit celui qui est chargé d'une fonction, comme l'agent de police; soit celui qui s'occupe d'une chose: l'agent d'affaires, l'agent d'assurances; soit enfin, celui qui négocie la vente ou l'achat de certaines valeurs, ainsi l'agent de change. L'agent, c'est donc l'intermédiaire entre deux parties, celui qui apporte l'affaire à l'assureur: c'est le démarcheur ou agent apporteur ou producteur, qui va chercher l'affaire où elle se trouve, qui la force, comme à la chasse font le chasseur et son chien. Dans l'échelle des fonctions, il y a aussi d'autres types d'agent dont la charge n'est pas, dans l'ensemble, d'apporter des affaires, mais de les administrer pour le compte de l'assureur. C'est ainsi qu'on trouve l'agent général, qui gère l'entreprise dans un pays entier et qui, en somme, remplace la société dans ses relations avec les pouvoirs publics et dans ses contacts de tous les jours avec les assurés. Il reçoit une commission élevée, plus élevée que celle qu'il accorde à ses agents. En échange, il paie les frais d'administration, engage le personnel, accepte les risques, émet les polices, règle les sinistres, finance les affaires traitées pour l'assureur dans le pays entier, poursuit et accepte d'être poursuivi pour le compte de son commettant, remplit les fonctions de fondé de pouvoirs de la société auprès des gouvernements, place les fonds de l'entreprise, constitue les réserves exigibles, tient les livres nécessaires et dresse les rapports statistiques. Bref, il est le délégué de l'assureur dans le pays entier. Pen-

ASSURANCES

dant longtemps, de nombreux assureurs ont préféré ce mode de procéder qui fixait le chiffre de leur dépense, taxes exceptées, au pourcentage de commission indiqué dans l'entente conclue entre les deux parties.¹ La tendance est contraire depuis quelques années: les assureurs préfèrent, en effet, avoir leur propres succursales qui leur permettent de tenir davantage les affaires, de les suivre de plus près et d'exercer un contrôle plus précis sur la qualité de leur portefeuille grâce aux instructions qu'elles peuvent donner à leur personnel.

Cependant, certains assureurs gardent encore l'agent provincial ou régional, soit par l'entremise de l'agent général, soit par le truchement de la succursale qui délègue à un tiers, pour une province en particulier, l'acceptation et l'inspection de ses risques, l'émission des polices et le règlement des sinistres, là où le travail peut difficilement se faire par le bureau lui-même. Ainsi, en plafonnant ses frais à la commission fixée, l'assureur parvient à organiser la production et l'administration de son portefeuille dans certaines provinces où il lui coûterait trop cher de s'installer, ou encore là où l'agent provincial est trop solidement ancré pour qu'on songe à l'en déloger. Dans ce domaine également, la tendance est de remplacer l'agence provinciale par une succursale, qui remplit les fonctions de production et d'administration voulues dans la région.

Il y a aussi l'agent régional, que l'on connaît dans la pratique sous le nom de *city agent* ou de *local agent*. La fonction d'apporteur d'affaires est la même dans les deux cas et, de plus, en plus, la rémunération de l'un et de l'autre tend à s'uniformiser. Toutefois, le mandat est différent. Le second est un simple démarcheur, tandis que le contrat signé avec le premier lui permet de lier l'assureur automatiquement jusqu'à concurrence de certaines sommes et lui donne droit aux plans fournis par *Underwriters' Survey Bureau*, ainsi qu'aux cartes de tarification de la *Canadian Underwriters' Association*, dont les frais sont payés par les assureurs qui ont accrédité l'agent

¹ Quarante pour cent, par exemple.

auprès du Syndicat. La fonction de *city agent*, qui était importante au début, a tendance à se retrécir. Ainsi, pour justifier la différence de commission, ce dernier était censé émettre les polices; chose qu'il ne fait plus guère, sauf pour les polices collectives, depuis qu'on a rogné sa rémunération, même si on lui a laissé la *profit commission*, c'est-à-dire la commission supplémentaire calculée sur les bénéfices réalisés à l'aide de son agence. Il a été question de supprimer cette rémunération particulière à l'assurance contre l'incendie. On aurait tort psychologiquement de procéder ainsi, puisque l'on pousse actuellement les producteurs les plus importants à surveiller la qualité de leurs affaires, en les rémunérant en partie sur les résultats obtenus.

4 Reste le *chief agent*, ou fondé de pouvoirs, qui est au faite de la pyramide.¹ C'est lui qui représente l'assurance auprès des pouvoirs publics pour les discussions et tractations officielles: obtention du permis, constitution des dépôts, rapports statistiques, établissement des tarifs, choix de contrats, etc. Le fondé de pouvoirs est accrédité aussi bien auprès du gouvernement fédéral si la société relève du contrôle central que des gouvernements provinciaux, dont les exigences sont moindres, mais dont il faut accepter les prescriptions générales.

A toutes fins pratiques, l'agent représente donc l'assureur

a) soit qu'il soit lié par contrat, comme en assurance sur la vie où l'on insiste beaucoup sur la représentation unique, ou encore dans certains cas, en assurance accidents, automobile ou incendie. Certaines sociétés mutuelles, en particulier, n'acceptent de traiter qu'avec leurs agents reconnus, tout en laissant à ceux-ci le loisir de s'adresser à d'autres assureurs pour les affaires qu'elles ne peuvent pas accepter;

b) soit que l'assureur traite avec ce qu'il appelle ses agents sans les lier par contrat, les liens s'établissant au fur et à mesure des affaires traitées sans que les relations soient bien

¹ C'est généralement l'agent général ou le directeur de la société.

ASSURANCES

clairement établies: l'agent recevant une commission pour les affaires procurées à l'assureur, ne devant pas lier celui-ci sans autorisation, mais pouvant signer les polices par une tolérance bien embarrassante au point de vue juridique;

c) soit enfin, comme en assurance contre l'incendie, qu'un contrat autorise l'agent général, provincial ou régional, à lier l'assureur dans le cadre de son mandat, celui-ci se retrécissant avec la fonction remplie par le titulaire. Il est évident qu'au point de vue pratique, aussi bien que juridique, les trois types d'intermédiaires présentent un cas différent. Nous l'étudierons un peu plus loin.

Le second type d'intermédiaire est le courtier. Né d'un désir d'indépendance et d'efficacité, celui-ci a évolué depuis la création de son poste. Au début, il avait pour fonction de représenter l'assuré pour le placement de ses assurances dans un marché instable, manquant d'uniformité. Il défendait uniquement les intérêts de celui-ci, que la difficulté des opérations rendait à peu près désarmé. La fonction, dans l'ensemble, est restée la même, mais elle a évolué puisque dans le cours ordinaire des choses, par le truchement des ententes intervenues avec les assureurs, beaucoup de courtiers sont devenus également des agents de ceux-ci¹ tout en s'efforçant de

¹ Dans la cause de l'Alliance Insurance Company of Philadelphia contre Laurentian Colonies & Hotel, Ltd., le juge Bissonnette s'exprime ainsi, à propos du courtier et de son double rôle: « L'article 1735 du Code civil reconnaît expressément que le courtier peut être le mandataire des deux parties et, par ses actes les obliger toutes deux relativement à l'affaire pour laquelle elles l'emploient ». Un peu plus loin, le juge note à propos des faits de la cause: « Revenons maintenant à la nature du contrat d'assurances. Par une application des art. 2480 et 2481 C.c., le contrat se forme par une proposition soumise par le requérant et par l'acceptation qu'en fait l'assureur, ce qui est ensuite constaté par l'émission d'une police. Si donc l'assureur exige une proposition d'assurance, celle-ci, par l'effet de l'art. 240, par. 1er, sera l'acte de la compagnie si c'est l'agent qui a rempli ou préparé cette demande. Or, il est prouvé, dans l'espèce, que lorsqu'il s'agit d'une demande de risque provenant d'un agent ordinaire, on exige toujours une proposition par écrit. Quel était l'effet de dispenser l'assuré de l'obligation de produire et signer une proposition? N'était-ce pas de confier à Irish and Maulson le mandat de recevoir cette proposition pour et au nom de l'appelante? N'est-ce pas ce qu'envisage l'art. 132 quand il inclut dans le mot « agent » toute personne ou société négociant ou plaçant des risques? Or, comme l'appelant admet que ces courtiers font régulièrement affaires avec elle, ils n'ont pas perdu leur caractère d'agents du seul fait qu'ils ont été dispensés d'une proposition écrite. Qu'elle ait été faite verbalement,

représenter l'assuré dans l'esprit initial de l'opération s'ils veulent garder leur clientèle. Même s'il est rémunéré par l'assureur pour l'apport d'affaires, le courtier ne peut garder sa clientèle, en effet, que s'il lui donne le maximum de garantie pour la dépense minima. S'il ne le fait pas, un autre lui enlèvera le client. Et c'est ainsi que par un jeu de concurrence extrêmement efficace, le courtier est forcé de se préoccuper avant tout de l'assuré; ce qui rétablit un équilibre que le mode
6 de rémunération pourrait fausser. Aiguillonné par la lutte, il contribue également à faire évoluer la pratique dans un milieu où, parfois, un immobilisme bien humain s'oppose au changement.

Avant d'essayer d'établir le statut juridique comparé de l'agent et du courtier, voyons la fonction que remplit ce dernier dans ses devoirs de chaque jour.

II — Le courtier.

L'assuré confie au courtier le soin de le garantir contre des risques précis: incendie, vol, responsabilité. En acceptant, le courtier s'engage à exécuter les instructions qu'il reçoit, à la date qui lui est indiquée. Il doit d'abord connaître les besoins de son client. Pour cela, il doit commencer par les étudier. Il ne suffira pas que, sans s'informer, il accepte les instructions qu'on lui donne rapidement. S'il s'agit d'une

l'effet juridique est le même. » Et auparavant, le juge Bissonnette avait dit: « Il devient alors bien pertinent de se demander qui représente le courtier dans l'exécution de ces fonctions qui outrepassent la simple préparation de la proposition écrite, rôle de l'agent ordinaire? S'il n'agissait que pour son client, il lui suffirait de faire comme l'agent et, ainsi, ménager ses peines et écarter toute responsabilité, ne serait-ce que d'ordre moral. » Même si nous ne partageons pas entièrement le point de vue du juge Bissonnette dans la cause qu'il étudie, nous tenons à mentionner ici l'opinion qu'il exprime au sujet de la double fonction remplie par le courtier, tant auprès de l'assuré qu'auprès de l'assureur.

De son côté, Me F. J. Laverty dans « The Insurance Law of Canada » note: « An insurance broker through whom the insured effects insurance is his agent for all purposes in connection therewith and he is also the agent of the company for some purposes, for instance, giving notice of cancellation ». Et il ajoute: « Where a broker or an authorized agent fills in the application form and signs for the applicant, he is not the agent of the insurer ». Ce qui est dans la logique du raisonnement, puisque le courtier est alors uniquement représentant de l'assuré.

assurance contre l'incendie, il faudra qu'il voit l'immeuble ou la chose à assurer, afin de la bien décrire dans le contrat et afin de constater l'exactitude de la garantie nécessaire. Si la police contient la règle proportionnelle, il devra recommander à l'assuré de faire déterminer la valeur assurable pour être bien sûr que le montant d'assurance n'est pas inférieur à la somme exigée par l'assureur. Au cours du contrat, il lui faudra également suivre les fluctuations de la valeur, en employant les méthodes de contrôle que les règlements des assureurs mettent à sa disposition.

7

Mais pour comprendre ce qu'il faut à l'assuré, le courtier a besoin de connaître son métier. Il doit saisir la portée exacte des polices, c'est-à-dire la garantie avec ses exceptions et ses exclusions. Depuis quelques années, il y a eu une véritable multiplication des contrats, mais, heureusement aussi, une évolution vers le groupement des garanties. Il n'en reste pas moins vrai que tous les contrats ne conviennent pas à tous les besoins, tant au point de vue prix que conditions. Le courtier doit donc les étudier à ce double point de vue. Certains sont uniformes ou tout au moins sont censés l'être. Ce sera au courtier de faire un choix. Il lui faudra aussi connaître le marché et prendre une décision lui-même à moins que l'assuré ne lui indique l'assureur. Le choix lui sera dicté non par l'importance de la rémunération, mais par les conditions du contrat, le prix de l'assurance, la solidité financière de l'assureur et sa réputation au point de vue du règlement des sinistres. Tout cela devient une question de routine, dira-t-on. Dans une certaine mesure seulement, car il y a actuellement une évolution qu'il faut suivre de près si l'on ne veut pas s'exposer à des erreurs graves. Depuis quelques années, il y a eu une curieuse floraison de polices nouvelles, une modification rapide des tarifs et de certaines règles techniques, qui indiquent à la fois une grande vitalité des institutions et un désir d'amélioration dicté par la nécessité. Ces changements imposent au

courtier un constant travail d'adaptation dans un milieu extrêmement changeant. S'il ne le fait pas, il voit sa clientèle aller ailleurs, à moins qu'elle lui soit attachée par l'ignorance, par les liens de l'amitié, par un échange d'affaires, par la force de conviction ou par un certain charme personnel qui permet à quelques-uns de faire oublier leur maladresse, leur paresse ou leur incompétence.

8 Le moyen le plus sûr de garder sa clientèle, est évidemment de s'organiser. Le petit courtier a un bureau peu coûteux, il a une secrétaire et, un certain nombre de fois par mois, un comptable fait les entrées dans ses livres, envoie les factures et, périodiquement, lui présente un rapport succinct des résultats. Ce courtier fait de petites affaires et il devrait s'en tenir là dans l'intérêt de ses clients, à moins qu'il ait une bonne connaissance du marché. Sa femme lui donne parfois un coup de main. Les polices arrivent toutes prêtes. Elles sont rapidement examinées, puis mises à la poste ou livrées par le courtier lui-même, selon sa méthode de travail. Si le courtier réussit à mettre la main sur des affaires plus importantes, il se rend rapidement compte qu'il doit s'organiser, sans quoi il s'expose à des bévues coûteuses.

S'organiser, cela veut dire avoir un ou des assistants à qui sont confiées des tâches particulières, les spécialiser afin de leur donner une connaissance plus précise du métier, leur donner les moyens de travailler vite et mieux, en ayant des subalternes assez nombreux pour les débarrasser des tâches secondaires. Cela veut surtout dire : assurer la vérification du travail. Il ne faut pas l'oublier, si une des tâches du courtier est de placer l'assurance aux meilleures conditions et au meilleur prix compatible avec la sécurité, une autre fonction non moins importante est de s'assurer que les documents sont uniformes et répondent bien aux besoins de l'assuré. Quand on doit s'adresser à cinq, dix ou vingt assureurs pour faire garantir un même

risque, l'uniformité devient une question primordiale car, au moment d'un sinistre, l'indemnité sera basée sur la rédaction des contrats et non sur une vague intention des parties. Devant un tribunal, l'intention aura une certaine importance, mais le devoir du courtier, c'est d'éviter qu'il soit nécessaire d'avoir recours à la justice. Il ne peut empêcher son client de violer sciemment ou non les conditions de la police, mais il peut prévoir ses besoins ordinaires à l'aide des clauses voulues et le mettre en garde contre les causes d'invalidité. Cela exige de sa part des connaissances techniques et du droit, un personnel suffisamment nombreux, spécialisé et compétent et de fréquentes visites sur place.

9

Veut-on un aperçu plus précis de la besogne du courtier d'assurance contre l'incendie, par exemple? Dès qu'il reçoit l'ordre de placer, il doit l'exécuter. La carte de tarification et le plan Goad lui donnent le taux, l'occupation et la construction de l'immeuble. Il n'a plus qu'à trouver preneur, c'est-à-dire à répartir l'assurance entre un ou plusieurs assureurs. Coups de téléphone, discussion, puis émission du bordereau de placement et de la réquisition qui permet d'obtenir la note de couverture, valable pour au moins trente jours. S'il s'agit d'un risque d'une importance quelconque, il sera bon d'aller sur place pour voir ce que l'on assure, pour photographier les lieux, faire un rapide plan par terre (dans le cas d'un risque assez étendu) et passer à travers les services de production; bref ce sera une rapide visite permettant de voir ce que l'on assure. On aura ainsi les premières données qui mettront le courtier en mesure de discuter avec l'assureur les besoins de l'assuré. S'il comprend bien ses fonctions, le courtier ne devra pas laisser l'assureur fixer le taux et les conditions du contrat à sa convenance. Sachant ce qu'il faut à l'assuré, il devra rédiger lui-même les conditions du contrat en exposant la situation exacte, sans chercher à tromper l'assureur, mais sans

lui permettre d'abuser de la situation en glissant dans le texte des clauses dangereuses pour l'assuré. C'est à ce moment-là que se manifeste davantage la fonction de mandataire qu'est celle du courtier. Celui qui ne la comprend pas ne rend pas à son client les services que celui-ci doit en attendre.

10 Une fois émises, les polices parviennent au courtier, qui les examine, les vérifie, les fait modifier au besoin, fait entrer les détails à l'échéancier, au journal, fait préparer la facture et envoyer les contrats avec une lettre dans laquelle il souligne les points principaux à retenir: règle proportionnelle, délai de fermeture, nature de l'occupation, travaux de réparations, quantité maxima de corps inflammables, etc. Cette lettre est indispensable parce qu'elle attire l'attention de l'intéressé sur les conditions de validité de l'assurance.

Il ne suffit pas que la police soit exacte, il faut qu'elle le reste. C'est par l'inspection périodique du risque que le courtier s'assurera que l'assuré ne viole pas une condition importante du contrat. Oh! dit-on souvent, l'assureur paiera quand même. Ce n'est pas si sûr que cela. La police lie deux parties, à des conditions expresses. Certaines ont une importance secondaire; d'autres doivent être observées si l'on veut que l'assuré garde son droit à l'indemnité. Si elles ne le sont pas, celui-ci se trouvera forcé, après un sinistre, d'accepter le compromis que l'assureur lui offrira; si ce dernier veut bien en consentir un. Ordinairement, dans une industrie ou dans un établissement commercial, personne n'exerce une surveillance quelconque au point de vue de l'assurance. C'est au courtier d'y voir, en faisant comprendre à l'assuré qu'il ne fait pas de zèle, mais qu'il collabore avec lui pour prévenir une augmentation de taux, pour obtenir une diminution, ou pour empêcher les employés de l'assuré de violer une condition importante du contrat sans mauvaise intention, mais sans se préoccuper des conséquen-

ces. Il est facile de dépasser la quantité de corps inflammable permise par le contrat sous prétexte qu'il est difficile de s'approvisionner. Des réparations ou de nouvelles constructions peuvent être faites sans l'autorisation nécessaire, un pavillon peut être transformé ou construit sans que personne songe à avertir l'assureur, la valeur assurable augmente, les conditions de la règle proportionnelle ne sont pas observées, le fonctionnement des extincteurs est interrompu. Tout cela peut avoir des conséquences graves. Pour les prévenir, le courtier doit se rendre sur place, regarder, questionner, faire des observations, des suggestions et voir à ce qu'elles soient appliquées.

11

Le courtier doit aussi acquitter la prime. Si l'assuré lui en a fait remise, la chose est simple puisque, chaque mois, le comptable verse en bloc à chaque assureur les primes versées, déductions faite de la commission. Souvent l'assuré ne règle pas la prime immédiatement. Le courtier est alors censé en faire l'avance à l'assureur dans un délai plus ou moins grand, selon l'entente faite.¹ S'il ne le fait pas, il devient comptable du prorata; sans quoi l'assureur demande l'annulation de la police, comme les conditions du contrat l'autorisent à le faire. Le courtier joue le rôle de fiduciaire de la prime dans le premier cas et de banquier, dans le second. S'il fait l'avance, il ne doit pas se servir des fonds de ses autres clients, en organisant un roulement qui lui permette de financer son entreprise à l'aide de l'argent reçu en fidéicomis. La meilleure manière de procéder, c'est de faire une analyse régulière du compte de fidéicomis, afin de pouvoir séparer la part des clients de la sienne.

¹ Et, cependant, d'après certains juges, qui ignorent complètement cet aspect de l'opération, l'agent ou le courtier n'ont aucun droit de recours contre l'assuré. Ainsi, M. le juge C. M. Boyer de la Cour de Magistrat s'exprime ainsi: (Dossier n° 174120 — Novembre 1952): « L'agent d'une compagnie d'assurance en faisant un contrat d'assurance n'est pas partie au contrat et n'acquiert pas le droit de poursuivre personnellement l'assuré en recouvrement de la prime. Il n'est qu'un mandataire et ce droit appartient à la compagnie qu'il représente ».

Ainsi, il saura qu'il est en mesure de *financer* tel client, sans emprunter la somme à tel autre. Il faut que l'avance provienne de son avoir. Si elle est empruntée à d'autres, il y a là une opération inadmissible et tout à fait hors du mandat que l'assuré a tacitement donné au courtier en lui versant la prime.

12 Mais le courtier a une autre fonction: celle de surveiller l'échéance des polices de ses clients. Par définition, un contrat d'assurances est un document qu'on jette dans un tiroir dès qu'on le reçoit, sans y jeter le moindre regard. Est-il satisfaisant ou non, est-il en vigueur, on le sait pas, mais on l'espère. Dans son intérêt personnel, le courtier doit suivre l'échéance de près. Pour cela, il dispose de plusieurs sources de renseignements. La première, c'est son échéancier, fait d'un double du bordereau de placement ou de la facture, d'un livre spécial ou du journal des assurances, dont une colonne peut à l'occasion servir à cette fin. Il y a aussi les doubles des polices classés par ordre chronologique et les avis d'échéance envoyés par les assureurs. Enfin, dans certains bureaux, on dispose d'un registre spécial qui groupe les échéances mensuelles et qui permet de faire une dernière vérification de l'échéancier initial. Avec ces multiples modes de contrôle, il semble bien difficile de faire une erreur. Quelle que soit la manière de procéder, le courtier doit pouvoir avertir l'assuré de la date d'expiration de ses polices.¹

Il doit également pouvoir renseigner rapidement l'assuré si celui-ci veut savoir ce qu'il assure et à quel prix. Pour l'assurance contre l'incendie, il pourra avoir des fiches précises, classées dans l'ordre alphabétique. Pour les autres assurances, il suffira d'avoir des dossiers au nom de chacun, contenant la copie des contrats en vigueur.

¹ Sans, cependant, qu'il puisse en être tenu légalement responsable; sauf le cas où il est chargé de voir personnellement à l'administration du portefeuille, sans même que l'assuré ait les polices.

Restent les sinistres. C'est une des fonctions du courtier d'avertir l'assureur le plus tôt possible que l'assuré a eu un sinistre. Il lui faut d'abord bien faire comprendre à l'intéressé que l'avis doit être donné rapidement, quelles que soient la nature et l'étendue du cas. Ce n'est pas à l'assuré de juger s'il y aura ou non une réclamation et ce n'est pas à lui de décider si une indemnité sera versée. Avec tout le tact voulu, le courtier doit persuader l'assuré de l'avertir immédiatement après un sinistre et de lui communiquer tous les renseignements possibles: date, noms des témoins, circonstances, etc. L'avis envoyé, le courtier ne doit intervenir dans le règlement que pour le faciliter; il fera bien de laisser les parties discuter entre elles, en se contentant de conseiller son client, de donner des indications générales afin de ne pas avoir l'air de tout régenter. Son rôle n'est pas d'imposer tel ou tel règlement, mais d'éclairer, d'aider, de préciser et, au besoin, d'employer son influence pour faire valoir le point de vue raisonnable, *mais raisonnable seulement*, de l'assureur ou de l'assuré. Il n'est ni l'arbitre, ni le juge; il n'est que le conseiller. Pour se tenir au courant et pour garder les renseignements dont il aura besoin tôt ou tard, le courtier devra avoir des dossiers de sinistres dans chaque cas; dossiers tenus à date, bien classés. Ainsi, il sera en mesure de renseigner son client à n'importe quel moment, de fournir les détails nécessaires aux assureurs qui accepteront le risqué plus tard, de rectifier certaines affirmations hâtives si la police est jamais annulée et de discuter le placement de l'affaire avec un autre assureur, en connaissance de cause.

III — Le statut juridique

De ce qui précède, on pourrait conclure que l'agent d'assurance contre l'incendie est le mandataire de l'assureur et le courtier, celui de l'assuré. Cela est vrai théoriquement, tout au moins. Dans le cas de l'agent, le problème est simple.

14 S'il est lié à l'assureur par contrat, il est son représentant et ses fonctions sont généralement définies. Qu'il soit agent général, provincial, régional ou simple apporteur d'affaires, son rôle est précisé. Il est apte à se tromper, à induire son commettant en erreur; mais il a comme tout mandataire le devoir de remplir son mandat. Pour l'agent producteur, cela veut dire qu'il doit renseigner l'assuré fidèlement, apporter ses affaires à l'assureur, remettre le contrat à l'intéressé, toucher la prime et en faire remise directement à l'assureur, dont il est en somme le prolongement. A ce titre, il n'acquiert guère de responsabilité qu'envers son mandant, l'assureur, si, sciemment, il fausse les faits auprès de l'assuré ou en se faisant l'intermédiaire entre l'assureur et ce dernier.

En principe, l'assureur est responsable envers les tiers des actes de son agent.¹ Ainsi, la condition statutaire numéro un précise que lorsque la proposition d'assurance « a été préparée par l'agent de la compagnie, cette proposition doit être considérée comme étant l'acte de la compagnie ».²

Un avis donné à l'agent est considéré normalement comme un avis donné à l'assureur. Et l'assureur ne peut se libérer de ses engagements envers l'assuré, en invoquant l'erreur ou la mauvaise foi de son agent, à moins que celui-ci ait outrepassé son mandat.³ Tout au plus peut-il essayer de se faire rembourser par l'agent de l'indemnité qu'il n'aurait pas dû verser à l'assuré autrement. En somme, tout cela présente relativement peu de difficulté.

¹ Me F. J. Laverty écrit à ce sujet dans « The Insurance Law of Canada »: « In the absence of fraud or collusion, the representations of the Company's agent, having authority to solicit insurance and receive proposals, made to the applicant, bind the company and the company cannot impute to the insured the representations of its agent made without the insured's knowledge », (p. 378).

² Dans *Continental Insurance v. Champagne*, 1951 B.R. 309, M. le juge Pratte note à ce sujet: « Le texte précité vise donc tous les cas où « La demande a été préparée par l'agent de la compagnie » sans égard à l'étendue des pouvoirs de l'agent. Cette disposition, qui a été édictée précisément pour empêcher l'assureur de se retrancher derrière les termes du mandat conféré à son agent, pour échapper aux conséquences de l'acte de ce dernier, serait absolument inutile si elle ne devait recevoir d'application que dans le cas où l'agent aurait le pouvoir de faire ce qu'il a fait ».

³ Sauf le cas précédent, indiqué par M. le juge Pratte.

Le cas du courtier est moins simple, quand on l'examine d'un peu plus près. Au premier abord, si l'assuré confie à un tiers le soin de placer une assurance pour son compte, la fonction du courtier paraît claire: c'est celle du mandataire que définissent les articles 1709 et 1710 du Code Civil, comme suit:

« 1709. Le mandataire est tenu d'accomplir le mandat qu'il a accepté et répond des dommages-intérêts qui pourraient résulter de son inexécution, tant que ses pouvoirs subsistent.

15

« 1710. Le mandataire dans l'exécution du mandat doit agir avec l'habileté convenable et tous les soins d'un bon père de famille. »

Le courtier qui place l'affaire, aussitôt que possible après qu'on le lui a demandé, remplit son mandat. Il n'encourt pas un blâme si, par la suite, l'assureur refuse de payer, invoque la nullité du contrat ou fait faillite. On l'a chargé d'assurer; il l'a fait au meilleur de sa connaissance, après avoir pris les précautions qu'il est normal d'attendre d'un intermédiaire. Il ne peut non plus être tenu de la faute de l'assuré qui a violé une condition du contrat, qui a augmenté le risque ou qui en a changé la nature sans l'avertir. Oh ! s'il était au courant des conditions particulières que l'enquête révèle après le sinistre, il y aurait une part de responsabilité dans le fait qu'il n'a pas pris les dispositions voulues pour mettre l'assuré à l'abri.¹ Pour reprendre les cas précédents, si le courtier constate que l'assuré viole une condition du contrat, augmente le risque ou en change la nature, il doit:

- a) faire modifier l'état de choses par l'assuré, s'il le peut;
- b) sinon, faire rectifier le contrat en conséquence, après avoir averti l'assureur — qui fera émettre l'avenant nécessaire, s'il accepte de corriger la police.

¹L'article 1710 ne parle-t-il pas d'habileté convenable et de tous les soins d'un bon père de famille ? Or, il appartient justement au courtier de savoir ce qui normalement doit être communiqué à l'assureur.

Si le courtier ne le fait pas, il encourt envers l'assuré une responsabilité qu'il appartiendra à celui-ci de démontrer après le sinistre, mais que le courtier ne pourra pas repousser en invoquant l'ignorance. Le courtier, qui s'intitule ainsi, se targue en somme d'une préparation professionnelle qui exige de lui une connaissance élémentaire de son métier. Il ne peut pas ne pas savoir que les faits doivent correspondre à la description qui en est donnée dans le contrat. Peut-il faire valoir

16 qu'il ignorait l'interprétation que l'assureur donnerait à tel ou tel aspect des choses ? Pour qu'un tribunal accepte un argument aussi spécieux, il faudrait que l'interprétation soit vraiment bien différente de celle à laquelle on pouvait s'attendre. Que l'assureur prétende, par exemple, pour demander l'annulation du contrat, que le courtier ne l'a pas mis en garde contre la réputation équivoque de l'assuré, alors qu'il avait déjà garanti celui-ci précédemment, sous le prétexte facile que l'assureur ayant pleine confiance dans le courtier il appartient au courtier de le renseigner, cela ne fait pas de doute: l'assureur exagère et sa prétention ne peut être maintenue.¹

Cela pose la question des relations de l'assureur et du courtier: question d'autant plus complexe qu'aucun texte de loi ne la tranche au départ et que la jurisprudence a brouillé les choses.² Le courtier offre une affaire à l'assureur. Que

¹ C'est le cas, par exemple, qui a été jugé dans *Alliance Insurance Company of Philadelphia v. Laurentian Colonies & Hotel, Ltd.*

² Dans la « *Revue du Barreau* » d'octobre 1957, Me Albert Mayrand cite les causes suivantes pour indiquer comme le courtier d'assurances « est un être hybride dont le statut juridique est mal défini »:

1. *Brind'Amour et Fils Inc. v. Boyer*, c'est-à-dire (1957) B.R. 304 ou (1957) I.L.R. par. 43-405, p. 12,044; le courtier, mandataire de l'assuré, peut retenir les ristournes payées par l'assureur pour polices annulées et se rembourser ainsi des avances faites pour son mandant.

2. *Duchesneau v. Great American Ins. Co.*, c'est-à-dire (1955) B.R. 120 ou (1955) I.L.R. par. 1-187, p. 770. La majorité de la Cour d'Appel a libéré l'assureur, parce que la description trop imprécise d'un immeuble par l'assuré avait été erronément complétée par le courtier; mais M. le juge Rinfret, dissident, a été d'avis que, la description erronée étant l'erreur d'un courtier, mandataire de l'assureur, ce dernier n'avait pas à s'en plaindre.

3. *Alliance Ins. Co. of Philadelphia v. Laurentian Colonies and Hotels Ltd.*, c'est-à-dire (1953) B.R. 241, à la p. 275, ou (1953) I.L.R. par. 1-111, à la p. 450. M. le juge Bissonnette, de la Cour d'Appel, déclare que le courtier peut être à la fois mandataire de l'assureur et celui de l'assuré. Voir aussi le jugement de première

doit-il faire ? Répondre aux questions qui lui sont posées ? Guider l'assureur qui a pleine confiance en lui et qui accepte tout les yeux fermés ? Doit-il se contenter de présenter le risque avec ses caractéristiques ordinaires ? Oui, nous semble-t-il, car il n'est qu'un apporteur de risques, chargé de présenter l'affaire en soi sans la commenter, sans l'imposer, sans la décrier. C'est à l'assureur de décider s'il l'accepte ou non. Celui-ci a ses règles, ses directives, ses instructions. Il peut faire vérifier les détails; il a des inspecteurs qu'il peut envoyer sur place. À notre avis, il ne peut que se plaindre de n'avoir pas compris les renseignements, ou qu'on lui a mal ou incomplètement présenté les faits ou, encore, que le risque présentait un danger qu'on ne lui avait pas, ou mal, signalé. S'il accepte une part du risque, il peut la refuser ou la diminuer par la suite. Et dans la pratique, il ne se gêne pas. Il semble donc qu'il ne puisse logiquement invoquer le manque de franchise ou l'ignorance coupable du courtier qu'entre le moment où il accepte le risque et le moment où normalement il peut le faire inspecter, à moins qu'il ne s'agisse d'un cas de fraude ou d'un fait très difficilement discernable. Il peut alors refuser d'indemniser l'assuré. Et si le tribunal lui donne raison, l'assuré ne garde qu'un recours contre le courtier qui le prive de ses droits. Tout est question de preuve de part et d'autre: la faute étant la seule mesure de la responsabilité du courtier.

17

instance: (1951) I.L.R. par. 1-023, pp. 72 à 132.

4. Continental Insurance Co. v. Champagne, c'est-à-dire (1951) B.R. 309, ou (1951) I.L.R. par. 1-035, p. 178; le courtier, autorisé par l'assureur à solliciter des contrats d'assurance, en devient le mandataire et cet assureur ne peut se plaindre auprès de l'assuré des fausses déclarations du courtier.

5. Tanguay v. Lacasse, c'est-à-dire (1953) B.R. 780; le courtier, comme mandataire de l'assuré, peut lui réclamer le montant de la prime d'assurance-feu qu'il a dû payer à l'assureur.

6. Grenier v. Giroux, c'est-à-dire (1951) I.L.R. par. 1-029, p. 148, infirmant (1951) I.L.R. par. 1-028, p. 146; même principe que dans la décision précédente, sauf qu'il s'agissait d'une prime d'assurance-vie.

7. Guay v. La Cie d'Assurance Canadienne Mercantile, c'est-à-dire (1957) I.L.R. par. 1-247, p. 1145; le courtier, mandataire de l'assureur, peut valablement accepter l'avis du changement de propriété de l'immeuble assuré.

8. Wolosianski v. General Security Insurance Co. of Canada, c'est-à-dire (1952) I.L.R. par. 1-066, p. 278; le courtier est le mandataire de l'assuré pour recevoir avis de refus de l'assureur d'accepter une nouvelle proposition d'assurance.

ASSURANCES

La responsabilité du courtier peut être augmentée du fait qu'il a préparé lui-même le texte de l'intercalaire. Mais dira-t-on pourquoi s'expose-t-il ainsi ? La réponse est simple : quelqu'un doit préparer la formule. Si c'est l'assureur, on est à peu près certain que les conditions seront restrictives. Or, pour survivre, le courtier doit obtenir le maximum pour son client. S'il ne le fait pas, il court le risque qu'un autre lui enlève l'affaire. Et c'est ainsi que, par le jeu de la concurrence, le courtier est exposé à une responsabilité que la jurisprudence a reconnue.¹ Et le courtier peut rarement invoquer que l'assuré aurait dû vérifier l'exactitude de la description et la portée de l'assurance. Ce n'est pas l'assuré qui est le spécialiste, mais le courtier à qui on doit demander d'avoir la compétence voulue.²

Une question se pose ici : le courtier est-il responsable de ne pas avoir donné à l'assuré la garantie la plus étendue possible ? Peut-il dire, par exemple, qu'il a obtenu l'assurance que le marché ordinaire lui permettait d'avoir ? Tout est une

¹ Ainsi, dans la cause de Van Den Bosshe contre Lucien Blackburn (dossier no 53,667. C.S.), Monsieur le juge Noël Belleau s'exprime ainsi à ce sujet :

« Les responsabilités d'un courtier d'assurance sont plus grandes que celles de l'agent d'assurance ordinaire. Dans le présent cas, non seulement le défendeur a agi comme intermédiaire entre le demandeur et un assureur pour obtenir une police d'assurance assurant les marchandises du premier, marchandises contenues en un endroit qu'il connaissait, mais il a pris en outre la responsabilité de rédiger lui-même la police d'assurance que l'assureur n'a eu qu'à accepter.

« C'est dire que le demandeur, lui confiant un tel mandat, comptait que son courtier et mandataire agirait avec le soin qu'exigeait un tel mandat et qu'il agirait dans son intérêt en lui procurant la police d'assurance qui l'indemniserait au cas de perte totale ou partielle de ses marchandises, causée par le feu.

« L'assurance est de nos jours une loi complexe, compliquée et l'assuré, généralement, ne connaît pas l'importance des termes que contient un tel contrat et ce qui est exigé pour le rendre valide. C'est pourquoi l'on confie souvent à un courtier d'assurance, qui est un expert en la matière, le mandat d'obtenir tel contrat et de voir ensuite à ce que ce contrat ou police couvre bien, mentionne bien, ce que l'on désire assurer ainsi que l'endroit précis où ils sont placés. »

² Dans Van Den Bosshe contre Lucien Blackburn, le juge Belleau note également :

« En un mot, quand une personne emploie un courtier pour lui procurer une assurance, et ce, après lui avoir bien expliqué ce qu'il désire, les objets qu'il veut assurer, l'endroit où ils sont, il a droit de s'attendre à ce que ce courtier agisse avec soin et l'habileté que l'on a droit de s'attendre et nous ne croyons pas que, sous ces circonstances, l'on peut exiger du mandant, qu'il examine attentivement et avec l'œil d'un expert en la matière, la police d'assurance pour s'assurer si le mandat a bien été rempli. »

question de faits, croyons-nous. Si le courtier a fourni à son client le contrat courant, tout en attirant son attention sur les restrictions qu'il contient, nous ne croyons pas qu'on puisse lui imputer une faute particulière. Qu'il y ait un, deux, cinq ou dix assureurs dans le monde entier qui soient disposés à garantir le risque qu'exclut la police, cela ne peut rendre le courtier responsable d'erreur, de négligence ou d'omission parce qu'il n'a pas pu trouver le meilleur contrat. S'il a fait un effort raisonnable dans le marché indigène ou si la police qu'il a apportée à ses clients correspond au standard établi, il nous semble que là se termine sa responsabilité, s'il met son client en garde contre les cas d'exception. Aller plus loin, c'est dépasser les services que normalement un assuré doit attendre de son courtier.

19

Enfin, un courtier peut-il être blâmé de n'avoir pas renouvelé une police d'assurance placée antérieurement par son entremise ? C'est dans son intérêt de voir à la prolongation de la garantie, mais nous croyons que, légalement, il n'a de responsabilité que si l'assuré n'a pas les polices et n'a pas le moyen matériel de suivre les échéances. Il arrive, par exemple, que certains assurés insistent pour que le courtier garde tout le dossier et s'occupe lui-même de son administration. Dans ce cas, le renouvellement entre dans la fonction ordinaire du courtier. Dans tout autre cas, nous croyons que ce dernier n'a qu'une responsabilité morale. Tout, cependant, est une question de faits qu'il est nécessaire d'interpréter.

La responsabilité du courtier se complique parfois du fait que celui-ci est lié par contrat à l'un ou à plusieurs des assureurs à titre de *city agent*, c'est-à-dire à titre d'agent régional. Si l'entente contient les clauses suivantes, l'intention est très nette :

« That upon the terms and conditions and in consideration of the several covenants and agreements hereinafter set forth on the part of the Agent to be kept and performed, the

ASSURANCES

Company has appointed and by the presents doth appoint the said Party of the Second Part its City Agent for the purpose of soliciting and procuring business for the Company in the following territory, that is to say . . . »

20 « *That the Agent will at all times abide by and observe the Instructions, Tables of Rates, Limits and Prohibited Lists furnished by the Company, and in all respects obey the instructions and the rules which are now or may hereafter be laid down by the Company or by any Association whose rules the Company is bound to abide by and observe ».*

« *The Agent shall bind the Company only in accordance with the standard Policy form issued by the Company for each class of insurance underwritten, and shall make only such changes and endorsements as are authorized by the Company ».*

C'est alors que le courtier peut devenir à la fois le représentant de l'assureur et celui de l'assuré dans une même opération. M. le juge Bissonnette de la Cour d'Appel écrit à ce propos: « L'un des critères qui nous guident pour savoir s'il existe un mandat pour des fins particulières entre l'assureur et le courtier, c'est de se demander si l'acte accompli par le courtier est au profit et à l'avantage de l'assureur ou de l'assuré ».¹

S'il n'y a aucune entente écrite, il peut y avoir des liens de fait nés d'une pratique régulière. Imaginons le cas d'un courtier à qui, en vertu d'une entente verbale ou écrite, l'assureur a reconnu le droit de le lier jusqu'à concurrence d'un certain montant, de signer ses polices, de les émettre même, en lui fournissant les documents nécessaires en blanc. N'est-on pas, à ce moment-là, devant de véritables liens de mandant et de mandataire qui changent entièrement l'aspect des choses. Dans ce cas, l'assureur garde-t-il le droit de résilier ses engagements envers l'assuré en invoquant la faute du cour-

¹ The London Assurance Co. v. Dechaux Frères, Ltée. Cour d'Appel, cause n° 4513. C. S. n° 272, 593.

tier ? Ou ne doit-il pas les tenir, tout en exerçant son droit de recours contre celui qui l'a induit en erreur ? Nous le croyons.



Un autre aspect complique encore les choses: si l'assuré charge le courtier d'assurances de placer l'affaire et de défendre ses intérêts, ce dernier est rémunéré à l'aide d'une commission que lui verse l'assureur. Si l'assuré lui confie le soin de veiller à ses intérêts, ne devrait-on pas s'attendre à ce qu'il le rémunère lui-même ? Pour pouvoir dissocier le courtier et l'assureur à ce point de vue, il faut analyser la prime. Celle-ci contient trois éléments:

21

- a) le coût d'indemnité;
- b) les frais d'administration;
- c) la commission d'apport.

Cette commission, qui sert à rémunérer l'intermédiaire, est déduite de la prime par le courtier qui remet le montant net à l'assureur. Si le versement est le fruit d'une entente entre le courtier et l'assureur, c'est l'assuré qui paie la prime directement au courtier. Il est vrai que le contrat mentionne globalement le prix de l'assurance. Mais n'aurait-on pas le même résultat si la prime était disséquée dans la police entre le prix de la garantie et la rémunération de l'intermédiaire. Ce qui est assez gênant, c'est que la prime est fixée par l'assureur, acceptée par l'assuré, tandis que la commission provient d'une entente conclue entre l'assureur et le courtier. Si celui-ci est *city agent*, par exemple, sa rémunération sera un peu plus élevée et ses devoirs seront plus étendus envers l'assureur.



Que conclure de ce qui précède, sinon qu'il serait important de préciser le rôle et les responsabilités respectives de l'agent et du courtier. Dans aucun texte de loi, les fonctions de ce dernier ne sont définies et ses engagements bien établis.

Le Code civil est la seule source du droit à ce sujet. Si la loi provinciale des assurances apporte quelques précisions sur l'agent et son rôle, c'est strictement pour les fins du permis qui lui est délivré. Le mot « courtier » est bien mentionné à une ou deux reprises dans la loi, mais uniquement pour indiquer la souscription d'un permis spécial. De ce fait, on a tendance à ne faire aucune différence entre les deux: les termes agents et courtiers s'employant indifféremment. Il serait urgent de distinguer entre les deux fonctions, car la pratique et la jurisprudence les mêlent à qui mieux mieux. Ce n'est qu'en partant des articles 1709 et 1710 du Code Civil et en tenant compte de l'usage qu'on parvient à établir un raisonnement précaire. Si la distinction existe en fait, elle n'est pas encore reconnue par la loi, comme nous l'avons dit précédemment.¹

Bloquées par des groupes puissants et opposés, les modifications à la loi provinciale sont restées en plan. Si l'on fait peser sur le courtier d'assurances la responsabilité de son travail, il faudrait bien déterminer son statut professionnel. Il serait bon de savoir, à la lumière d'un texte précis, qui est le courtier, quelles sont ses fonctions et ses engagements et, enfin, comment la valeur de ses services peut être reconnue et protégée. S'il est fort intéressant d'assister à des joutes juridiques entre magistrats de formation et de pratique différentes,² il serait encore plus intéressant pour les intéressés, c'est-à-dire les courtiers, les assureurs et le public, de savoir une fois pour toutes ce que c'est qu'un courtier. Même si un texte peut et doit être interprété à la lumière des circonstances, il pose tout au moins des jalons à un raisonnement. C'est déjà quelque chose.

¹ Et, cependant, on la fait ailleurs, dans l'état de New-York, par exemple, où les fonctions de l'agent et du courtier sont clairement définies.

² Dans la cause de *The London Assurance Co. contre Dechaux Frères, Ltée.*, citée précédemment, deux magistrats éminents s'opposent carrément, l'un utilisant les conditions statutaires et l'autre invoquant la pratique.