

Le courtier d'assurance et l'assuré

Jean Dalpé

Volume 50, Number 2, 1982

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104171ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104171ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1982). Le courtier d'assurance et l'assuré. *Assurances*, 50(2), 178–189.
<https://doi.org/10.7202/1104171ar>

Article abstract

There exists a mutual interest between the broker and the insured which becomes evident when an insurance risk is placed or at the time a loss occurs. To illustrate this relationship, the author presents a number of cases in which services rendered by the broker to the client were highly appreciable. Clients should indeed perceive insurance not simply as a good obtained, nor the best offer tendered, but rather a service the value of which one realizes when confronted with a loss.

Le courtier d'assurance et l'assuré

par

JEAN DALPÉ

178

There exists a mutual interest between the broker and the insured which becomes evident when an insurance risk is placed or at the time a loss occurs. To illustrate this relationship, the author presents a number of cases in which services rendered by the broker to the client were highly appreciable. Clients should indeed perceive insurance not simply as a good obtained, nor the best offer tendered, but rather a service the value of which one realizes when confronted with a loss.



De plus en plus, le public a tendance à demander des soumissions pour ses affaires d'assurance. Pour lui, ce qui compte trop souvent, c'est avant tout de payer bon marché ou, tout au moins, le meilleur marché possible. Cela évidemment le regarde, car c'est lui le principal intéressé. D'un autre côté, il faudrait qu'il réfléchisse davantage à l'opération d'assurance avec des éléments précis. Dans le texte qui suit, nous avons réuni un certain nombre d'exemples où, grâce à l'intervention du courtier, l'assuré a trouvé auprès de l'assureur le défenseur qu'il lui fallait dans certains cas où, très souvent, seul le tribunal aurait pu trancher la question avec les risques et les frais qu'une poursuite entraîne.

Nous livrons ces réflexions à nos lecteurs, non pas pour en faire un plaidoyer pro domo, mais simplement pour qu'il ait un dossier formé d'affaires précises et vécues.

Ces cas varient de quelques centaines de dollars à plusieurs centaines de milliers de dollars. Par conséquent, ils ne s'appliquent pas qu'aux dommages peu importants, mais aussi aux sinistres très élevés.

Comme nous l'avons écrit ailleurs, la fonction de courtier n'est pas négligeable. Certains ont à leur disposition des ingénieurs, des avocats et des spécialistes qu'ils mettent gratuitement à la dis-

position de leur client, soit au moment de la souscription de l'assurance, soit à l'époque du règlement de sinistres.

À l'aide des exemples analysés ici, on se rendra mieux compte de l'efficacité d'une pareille équipe, indispensable pour un portefeuille d'assurance d'une certaine étendue et, à plus forte raison, pour une affaire très importante.⁽¹⁾

1. Travaux d'ingénierie

Lorsque le courtier d'assurances a à son service des ingénieurs, ceux-ci peuvent être utiles à un double point de vue, si on leur soumet les plans d'une entreprise avant que le cahier des charges ne soit fait et que la demande de soumissions ne soit communiquée au marché. Voici quelques points sur lesquels porterait l'étude et les avis :

a) Examen des trop grands espaces. Installation de murs et de portes coupe-feu ;

b) Installation d'extincteurs automatiques dont les détails sont discutés avec l'installateur, aussi bien qu'avec les assureurs intéressés qui exercent auprès de la G.T.A. ou auprès de leurs propres services l'influence et les connaissances nécessaires ;

c) L'évaluation périodique du bon et du mauvais fonctionnement de l'installation. Si l'on veut que les extincteurs automatiques fonctionnent à temps et apportent l'eau en abondance, il ne faut pas que la tuyauterie ou que les têtes d'extincteurs soient obstruées par des dépôts quelconques accumulés au cours des années ;

d) Certains matériaux sont efficaces au point de vue isolément, en ce qui a trait à la température extérieure. D'un autre côté, certains sont combustibles — ce qui est dangereux et ce qui coûte cher, puisque le taux d'assurance en tiendra compte. C'est la fonction de l'ingénieur spécialiste en matière d'assurance-incendie, par exemple, d'indiquer aux architectes ou ingénieurs et à la direction d'autres matériaux, peut-être plus chers, mais qui présenteront toutes les qualités de tarification et de sécurité voulues.

(1) Les services particuliers, décrits dans le présent article, ne font l'objet d'une responsabilité personnelle possible que si le courtier s'est engagé à les donner à son client. Sauf le cas d'erreur grossière ou de négligence dans l'exercice ordinaire de ses fonctions, rien d'autre ne saurait engager la responsabilité du courtier, à notre avis. Les services décrits précédemment permettent de faire la différence entre deux courtiers, dont l'un est bien organisé et l'autre ne l'est pas.

2. Du règlement des sinistres

Il y a deux manières de procéder. La première consiste à avertir consciencieusement l'assureur lorsqu'un sinistre se produit chez son assuré et attendre que les choses se règlent au mieux.

La seconde — la seule qui corresponde à la fonction du courtier bien organisé — c'est non seulement de donner l'avis aux assureurs, mais de conseiller son client et de suivre le dossier.

180

Surtout en période d'inflation, la question des valeurs assurables est extrêmement importante. Le courtier bien organisé doit pouvoir conseiller son client ou, tout au moins, discuter les questions à fond avec lui ; en particulier, s'il s'agit d'une police à déclaration mensuelle dont la valeur doit être communiquée aux assureurs régulièrement et dont le montant total doit être suffisant à tout moment pour que l'assuré ne soit pas co-assureur. En période d'inflation, la valeur de l'immeuble, du stock et celle de la machinerie doivent être suivies de très près.



Voici quelques exemples vécus, destinés à indiquer quelques interventions du courtier et leur résultat :

1er exemple : cas de l'importateur (assurance-profit)

Un importateur voit un jour son établissement brûler de fond en comble. Il possède l'immeuble, et son stock provient de l'étranger. Pour l'immeuble, le règlement est assez facile, car l'assuré a, dans l'ensemble, les renseignements nécessaires. Pour les marchandises, après une discussion normale, le montant est fixé à un chiffre qui satisfait l'assuré. Par ailleurs, celui-ci a une assurance-profit. Là se révèlent des différences énormes : l'assuré réclamant \$135,000 et le représentant de l'assureur en offrant \$7,000. C'est alors que le courtier intervient et il tient le raisonnement suivant à son client : « L'assureur vous a autorisé à faire toutes les dépenses nécessaires pour maintenir votre chiffre d'affaires, avec l'entente qu'il vous les rembourserait intégralement. Vous avez loué un nouvel immeuble et grâce à la rapidité avec laquelle vous vous être installé et vous avez fait venir vos marchandises de l'étranger, non seulement vous avez réalisé un profit mais, pour la période, vous avez dépassé le chiffre prévu. Ce à quoi vous avez droit, c'est donc uniquement le remboursement des frais que vous avez encourus pour maintenir

vosre chiffre d'affaires et même pour le dépasser. Théoriquement, l'assureur pourrait demander que les frais soient divisés entre vous et lui, suivant la proportion représentée par les profits anticipés et les profits nets réalisés. Le courtier obtient qu'il ne le fasse pas, étant donné la manière remarquable dont vous avez procédé. Ce qu'il doit vous verser, c'est donc uniquement les frais encourus. » L'assuré acceptant ce raisonnement, le courtier a repris la discussion au point de départ avec le représentant de l'assureur et celui de l'assuré, et il a obtenu que celui-là verse \$18,000 au lieu de \$7,000.

2e cas : dommages par l'eau dans une usine

À la suite d'une fonte des neiges subite, accompagnée d'une pluie abondante, un entrepôt est inondé.

La police d'assurance couvre l'inondation à certaines conditions. Le courtier prend connaissance de la clause que contient la police au sujet du sens à donner au mot *inondation*. La police est bilingue, mais c'est la version française qui s'applique. Voyant cela, le courtier fait les démarches nécessaires pour préciser le sens à donner, en français, au mot *inondation* et, en anglais, à *flood*, étant donné les exceptions que la police ordinaire contient. Il en vient à la conclusion, avec le dossier qui lui est préparé par le service de recherche de la maison, que le mot *inondation* comprend bien les dégâts qu'il a constatés lui-même sur place. Le préposé aux sinistres se met alors en communication avec les assureurs et il tente de les convaincre que le mot *inondation*, décrit dans la police, s'étend au genre de dégâts qui ont été constatés après la fonte des neiges et la pluie. Il s'agit, dans l'ensemble, d'un montant d'environ \$350,000.

Certains assureurs se font tirer l'oreille. D'autres refusent carrément d'admettre l'interprétation. Voyant cela, le courtier conseille aux assureurs récalcitrants de soumettre la question à leur avocat. Or, celui-ci en vient à la conclusion que l'interprétation du courtier est valable. Comme certains assureurs n'acceptent pas encore cette première opinion, ils en demandent une autre qui confirme la première. L'un d'eux refuse les deux premières opinions et en demande une troisième. Comme celle-ci n'est pas très catégorique, on se rend compte qu'il faut aller plus loin. Aussi, le courtier va-t-il jusqu'au président de la compagnie récalcitrante, en lui présentant le dossier. Celui-ci accepte l'interprétation et le montant de

\$350,000 est versé à l'assuré, chaque assureur prenant sa part proportionnelle.

3e cas : une chambre frigorifique s'écroule

Que fait-on quand une chambre frigorifique s'écroule ? Réponse : l'assureur ne règle pas nécessairement tous les dommages.

182 Après avoir pris connaissance de la police, le courtier se rend sur place avec le représentant de l'assureur et constate que la cause du sinistre n'est pas très précise. Il peut s'agir de condensation, de la fuite d'un tuyau de plomberie, d'un vice quelconque de la toiture, d'une détérioration du toit dont il est difficile de déterminer la raison. Or, la police contient les expressions ordinaires de *wear and tear*, *gradual deterioration*, etc. Si l'origine du dommage est un des cas indiqués précédemment, il faut distinguer entre la cause et les effets. Il n'y a pas, semble-t-il, d'indemnité possible pour la cause, à moins que la police ne garantisse le risque. Par ailleurs, il peut y avoir indemnisation pour les effets, c'est-à-dire les dommages aux choses qui se trouvent à l'intérieur et qui constituent au fond la valeur la plus importante.

Grâce à l'intervention du courtier, l'assureur convient de faire signer un premier relevé en avril pour la moitié des dommages. Le montant en juillet sera repris et sera porté à la totalité des dommages subis. Pour le reste, l'enquête se poursuit. Malgré cela, en septembre, l'assureur n'a pas encore payé l'assuré. Le courtier intervient et insiste pour que soient versées, tout au moins, les sommes visées par les *preuves de perte*. En réponse, malgré les formules déjà signées par l'assuré à la suggestion du représentant de l'assureur, malgré les nombreux mois qui se sont écoulés, ce dernier a tendance à mettre en doute la garantie. Voyant cela, le courtier proteste avec vigueur, non seulement auprès du directeur du service des sinistres, mais auprès du président, avec le résultat que, quelques jours plus tard, les deux chèques correspondant au montant mentionné dans les relevés des dommages lui parviennent.

Par ailleurs, comme le fardeau de la perte relève de l'assureur, il se fait tirer l'oreille, mais, finalement, il s'incline après avoir examiné les détails à nouveau et, à la demande du courtier, il accepte de payer l'indemnité totale. Le tout a pris beaucoup de temps. D'un autre côté, sans les interventions répétées du courtier, les choses en seraient restées là ou, tout au moins, l'assuré aurait été forcé

de s'adresser soit à l'arbitrage, soit au tribunal, avec des frais élevés et un plus long retard.

4e cas : assurance automobile (dossier incomplet)

Une automobile est entièrement détruite. L'assureur est averti. Il ne discute pas, mais il ne bouge pas. Se rendant compte que l'assureur a des problèmes de personnel, le courtier intervient, mais ne reçoit immédiatement aucune réponse. Il revient à la charge. Il constate que l'assureur a trois dossiers différents pour le même cas, et qu'aucun n'est complet. Il intervient, fait remplir toutes les formules voulues et obtient le règlement qui s'élève à \$4,500. Sans son intervention, les choses auraient entraîné bien des retards. Peut-être l'assuré aurait-il poursuivi, comme il se préparait à le faire ? Grâce à l'intervention du courtier, la chose s'est réglée et l'assuré n'a pas eu à entrer à nouveau dans des pourparlers, des discussions et des frais à n'en plus finir.

183

Pour régler la chose, le courtier a fait un grand nombre de démarches qui se sont étalées sur une période de trois mois, à cause de la désorganisation des services de l'assureur. Il n'y avait sûrement pas mauvaise volonté de la part de l'assureur, mais simplement un manque de mise au point de son système de classement. Dans un cas comme celui-là, l'assuré ne peut se rendre compte de ce qui se passe. Il faut l'intervention directe du courtier pour constater les faits et y voir.

**5e cas : assurance automobile :
garantie collision ou dommages matériels ?**

En brûlant un feu rouge, une voiture du service des incendies a un accident. Théoriquement, l'assureur peut refuser de payer, étant donné que l'assuré est responsable entièrement. Il le fait, mais le courtier, venu à la rescousse, se rend compte en étudiant le dossier que si l'assuré a une garantie-collision, avec une franchise de \$1,000, il peut réclamer, en vertu de l'entente faite avec le gouvernement. Avec le Groupement des assureurs automobiles, l'assureur devrait payer les dommages causés au véhicule de l'assuré dans la mesure de la responsabilité du tiers. Il a refusé en invoquant le fait que l'assuré a une assurance-collision, même si la franchise est plus élevée que le dommage. Par l'intervention du courtier, l'assureur finit par payer cinquante pour cent des domma-

ges : la responsabilité du tiers et de l'assuré étant jugée égale après une enquête plus poussée.

**6e cas : assurance automobile —
retard apporté à la réparation**

184

La voiture automobile du client est stationnée. Elle est frappée par une autre que le propriétaire ne contrôle pas au cours d'un virage. Le client réclame les dommages causés à sa voiture en vertu de l'entente avec le Groupement des assureurs, plus les frais de location pour la période pendant laquelle le véhicule ne peut être utilisé. L'assureur prend dix-sept jours avant de déterminer les dommages, ce qui cause un préjudice à l'assuré, préjudice que l'assureur ne veut pas reconnaître. Si l'assureur paie les dommages causés à la voiture, il se refuse d'abord à verser une indemnité pour le temps durant lequel la voiture a dû être réparée. Puis, il offre un montant que l'assuré et le courtier jugent ridicule. Le courtier fait transformer le montant initial de \$130 à \$540, en invoquant que si l'assuré a subi un préjudice aussi élevé, c'est à cause des retards apportés à faire évaluer la réparation.

**7e cas : exclusion matérielle
sous les soins, garde et contrôle**

Une grue est louée, avec les services de l'employé du propriétaire. Elle est abîmée au cours de l'utilisation. L'assureur prend l'attitude qu'il n'est pas responsable du matériel qui se trouve sous les « soins, garde et contrôle de l'assuré ». De son côté, le courtier invoque que la grue était sous la direction d'un préposé du propriétaire, c'est-à-dire n'était donc pas sous le *contrôle* de son assuré. Après une assez longue discussion, l'assureur accepte d'indemniser l'assuré. Il s'agit d'une somme de quelque huit mille dollars.

8e cas : détournement de fonds — avis

Un comptable fait un détournement de quelque cinq mille dollars. Sans avertir l'assureur, l'assuré va lui-même au-devant des coups et accepte le remboursement par l'employé, en obtenant des chèques répartis sur une certaine période et cela, sans en avertir son assureur.

Quelques jours plus tard, l'assuré se met en communication avec le courtier et lui demande son avis : doit-il, oui ou non, aver-

tir l'assureur ? Le courtier affirme que, même s'il est bien tard et si des démarches ont été entreprises, il faut absolument que l'assureur soit saisi du cas. Cinq semaines plus tard, l'assuré se rend compte que l'employé ne règle pas les chèques qu'il a donnés. Il demande à l'assureur d'intervenir. Le courtier avertit l'assureur, en signalant à nouveau à l'assuré que l'assureur soulèvera des difficultés à cause de l'absence d'avis. À ce moment-là, l'assuré constate que le montant dû est d'environ \$9,500.

En recevant l'avis, l'assureur prend l'attitude qu'on lui a causé un préjudice en ne lui permettant pas d'intervenir dès le début et même en acceptant les engagements de l'employé. En agissant ainsi, l'assuré a contrevenu entièrement aux conditions du contrat et, en particulier, aux articles 8 et 14 qui sont bien précis à ce sujet.

185

À deux reprises, le courtier tente de convaincre l'assureur qui refuse absolument.

Pressenti à nouveau, l'assureur fait savoir qu'il refuse la réclamation.

Le courtier revient à la charge auprès de l'assureur, en invoquant l'importance du client, le fait que tout cela a été fait de bonne foi et que, en somme, l'assureur n'aurait probablement pas eu plus de résultats s'il avait agi lui-même. En tenant compte des relations qu'il a avec le courtier, l'assureur accepte de payer la quasi totalité du montant.

9e cas : le manque à gagner — insuffisance de l'indemnité

Le courtier obtient un nouveau client et il se rend compte que celui-ci a une réclamation en marche. Les dommages sont de deux genres : dommages matériels à l'installation et manque à gagner.

Si les dommages matériels sont réglés en principe, la réclamation pour le manque à gagner ne l'est pas. L'assuré réclame \$1,531,000. Après avoir étudié le dossier avec les experts, l'assureur offre environ \$500,000. Le courtier intervient, il discute avec les assureurs et obtient que le montant du manque à gagner soit d'environ \$1,000,000. Sans l'intervention du courtier, il est incontestable que l'assuré n'aurait guère pu faire augmenter le montant de façon aussi substantielle. Ce résultat a été obtenu à l'aide d'une autre expertise que le courtier a suggérée et à laquelle l'assuré s'est rendu de bonne grâce.

10e cas : la faute du locataire — recours de l'assureur

Le feu prend dans un établissement où se font des réparations dans un immeuble loué. Les faits démontrent que la responsabilité du sinistre est celle de l'ouvrier qui était allé chercher un sandwich à l'extérieur et qui, dans l'intervalle, avait laissé une torche allumée face à une cloison de bois. La faute du locataire était indéniable.

186

Devant cela, l'assureur du propriétaire de l'immeuble se pose la question suivante : « Dois-je revenir contre ce locataire et le forcer à rembourser le montant que je dois verser au propriétaire ? » Il invoque, pour cela, l'attitude prise par le courtier dans un article paru dans un livre quelques années auparavant. Le courtier intervient et pose l'objection suivante : il est vrai que le locataire responsable des dommages survenus dans l'immeuble qu'il occupe doit payer l'indemnité en cas de sinistre ou, tout au moins, la rembourser soit au propriétaire, soit à son assureur. D'un autre côté, très rarement les assureurs procèdent de cette manière, afin de ne pas avoir l'odieux de mettre en faillite un entreprise qui, par ailleurs, est florissante et appartient à des gens d'une honnêteté scrupuleuse. Pour obtenir la non-intervention de l'assureur, le courtier invoque le tort que l'assureur se ferait en poursuivant. Il s'agissait, en l'espèce, d'une réclamation pouvant atteindre \$200,000.

11e cas : évaluation inexacte d'un garage

Un assuré convient avec un garage, par l'entremise de l'expert de son assureur, de faire réparer sa voiture. En l'examinant, le garage constate que certaines choses n'ont pas été vues au moment de l'évaluation. L'assureur refuse de payer. Le courtier intervient et fait verser la somme. Sans l'intervention du courtier, la question aurait pu aller au tribunal des petites créances ou être abandonnée.

12e cas : relevé des dommages et description insuffisante

Dans ce cas, le courtier intervient parce que l'assureur n'est pas d'accord sur la description des biens volés. Il prétend que certains appareils n'étaient pas vendus aux particuliers et que l'assuré ne pouvait pas avoir eu en main, au moment du vol, un appareil de ce genre.

Par ailleurs, l'assureur allait même jusqu'à suggérer que l'appareil en question ait pu être égaré et non volé, en invoquant le

fait que l'immeuble où habitait l'assuré avait été vendu à un tiers, que sa secrétaire avait eu accès à la maison et qu'il n'était pas du tout démontré que le vol avait eu lieu dans la maison même.

Le courtier est intervenu et a pu faire disparaître toutes ces difficultés. Il a obtenu un règlement qu'autrement il aurait peut-être fallu déléguer à un tribunal ou à l'arbitrage.

Une fois l'entente faite avec l'assureur, celui-ci a invoqué, pour ne pas émettre le chèque, qu'une difficulté ou une erreur avait été commise dans l'inscription au moment de la préparation de la police. Le courtier dut intervenir à trois reprises en faisant valoir qu'il s'agissait là simplement d'un point de détail qui ne devait pas retarder l'émission du chèque, puisqu'il n'était pas question de fraude.

187

13e cas : règlement insuffisant

L'assureur admet qu'il s'agit d'une perte totale, dans le cas d'une voiture automobile. Il offre un montant qui n'est pas jugé satisfaisant. Le courtier intervient et obtient que le règlement soit équitable et qu'il corresponde à la base établie depuis quelques années par les tribunaux et non ce que la pratique cherche à faire reconnaître.

14e cas : bateau abîmé et retard apporté à le réparer

Un bateau est très abîmé au mois de juillet. La saison menace de se terminer sans que l'assureur règle le cas. Le courtier intervient aussitôt et obtient un règlement satisfaisant en invoquant qu'on ne doit pas laisser traîner la chose davantage puisque la saison d'usage est très courte.

15e cas : frais de location de voiture

Une voiture est abîmée sans qu'il y ait faute de l'assuré. L'assureur consent à payer les réparations, mais refuse les frais de location en attendant que la réparation soit terminée. Le courtier intervient et fait valoir des arguments pour que l'assureur rembourse non seulement le prix de la réparation, mais également ce que cela a coûté à l'assuré pour son transport, au moment où sa voiture lui était indispensable.

Si l'assureur refuse de payer le prix de location, c'est qu'il insiste qu'il le ferait seulement si on pouvait démontrer la nécessité absolue par l'automobiliste de retenir une voiture pour ses affaires. Sur l'insistance du courtier, la question est finalement réglée à la satisfaction de l'assuré.

**16e cas : dommages à la voiture assurée
— montant de l'indemnité**

188

Certains cas où le courtier doit intervenir, c'est quand l'assureur ne veut pas admettre que l'assuré a droit, en cas de vol, d'incendie ou de réparation d'une automobile, au coût véritable de la réparation. Très souvent, il invoque que ce qu'il doit payer, c'est simplement la valeur marchande de la voiture et pas plus, alors que des jugements ont été rendus en Cour provinciale, par exemple, ou devant la Cour des petites créances à l'effet que l'assuré a droit de faire réparer ou remplacer sa voiture, sans tenir compte nécessairement d'une dépréciation que le marché établit.

17e cas : de l'interprétation du contrat

Le courtier aura souvent à discuter le contrat d'assurance avec son client, au moment de l'entrée en vigueur ou de l'application, une fois le sinistre arrivé. Le courtier ne peut pas et ne doit pas remplacer l'avocat du client, mais il peut incontestablement donner son avis sur la portée ordinaire de telle ou telle clause. Pour cela évidemment, il doit avoir une connaissance suffisante du contrat, mais s'il doit être extrêmement prudent, il est de son devoir de renseigner le client sur l'interprétation courante, tout en suggérant une discussion avec l'avocat du client dans des cas complexes.

**18e cas : l'administration
du portefeuille d'assurance**

Si le courtier a la charge du portefeuille d'assurance d'une maison, il en surveille la portée, la suffisance ou, tout au moins, l'essentiel, en collaboration avec le préposé aux assurances de la maison. Et cela, afin que l'assuré ne soit pas exposé à un risque non garanti ou mal protégé. Pour faire ce travail avec efficacité, il doit avoir lui-même des préposés connaissant bien le domaine où œuvre son client. À moins d'un mandat expresse bien précis et librement consenti, le courtier doit éviter de s'engager à fond et

d'accepter de donner une garantie. Sans quoi, il acquiert une responsabilité personnelle variable suivant les cas, il est vrai.



Dans l'ensemble, il faut conclure que le courtier a sa très grande utilité. Soit par mauvaise volonté, soit par une erreur d'administration ou d'interprétation, très souvent des règlements de sinistres traînent, sont peu satisfaisants ou encore l'assuré se trouve devant un refus pur et simple de lui accorder une chose à laquelle le courtier peut faire consentir l'assureur, s'il est assez au courant de la question pour le convaincre et si, en toute honnêteté, le cas peut être défendu.

189

Par son intervention, le courtier évite ainsi des frais juridiques et abrège sensiblement le temps requis pour le règlement.

Régimes enregistrés d'Épargne-Retraite, par la maison Caron, Bélanger, Dallaire, Gagnon & Associés, membre de Clarkson Gordon au Canada et Arthur Young International à l'étranger.

Voilà une autre brochure qui s'applique aux régimes enregistrés d'épargne-retraite, l'une des mesures les plus intéressantes adoptées depuis quelques années par les gouvernements. Elle s'adresse à ceux qui, à l'avance, veulent préparer leurs revenus de retraités en bénéficiant de tous les avantages prévus par les lois fédérales et provinciales. C'est à les rappeler et à les préciser que s'efforce l'auteur de cette brochure de vingt-huit pages. Une fois de plus, ces excellents comptables agréés que sont les associés de la maison Clarkson Gordon rendent service à leur clientèle et au public. S'ils ne sont pas les seuls, ils apportent leur part à l'étude de problèmes qui concernent tout le monde et chacun.