

Études techniques

Divers collaborateurs

Volume 53, Number 1, 1985

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104428ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104428ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

collaborateurs, D. (1985). Études techniques. *Assurances*, 53(1), 87–101.
<https://doi.org/10.7202/1104428ar>

Études techniques

par

divers collaborateurs

I – Les nombres-indices de la construction

Un de nos collaborateurs a étudié, dans le numéro de janvier 1984 (1) de la Revue, les nombres-indices de la construction, imaginés par diverses entreprises. Il a analysé les différentes tables disponibles en indiquant qu'entre elles, il y avait des différences substantielles. Il en a indiqué la cause. Nous tenons, de notre côté, à noter que, si l'on prend l'une d'elles (Boeckh), on constate que le nombre-indice, dans les cas mentionnés, indique de bien faibles différences entre juillet 1983 et octobre 1984. Ainsi, pour une maison en bois ou en brique, la hausse est bien faible pour les raisons suivantes :

87

a) à cause de l'inflation déclinante (au Canada, elle est entre 4% et 5%.) Le coût des matériaux n'a pas beaucoup augmenté dans un marché faible ;

b) tandis que celui de la main-d'oeuvre est également assez stable ;

c) et parce que la concurrence reste très forte dans un marché peu actif. Qu'on en juge par ces chiffres, tirés de la table de Boeckh ayant trait à la construction d'immeubles de tous genres. Ces chiffres s'appliquent à Montréal :

1. Dans le cas d'une maison en bois, le nombre-indice, entre juillet et octobre 1983, était de 1,101.8, et entre janvier et octobre 1984, 1,150.5.

2. Dans le cas d'une maison en brique, le nombre-indice, de juillet à octobre 1983 était de 1,182 et de janvier à octobre 1984, il n'atteignait que 1,223.9.

Il faut noter :

a) la faible augmentation entre ces dates ;

(1) P. 530.

b) le fait qu'il n'y a là qu'un indice, destiné à montrer une tendance ;

c) que l'augmentation pour les autres genres de risques (commerciaux ou industriels) indique également une faible augmentation.

On est loin de cette hausse régulière devant laquelle on était, de mois en mois, presque désespéré, il y a un an ou deux.

88 Et cependant, le taux d'inflation n'a guère dépassé, à Montréal, à cette époque, 10%. Dans quelle situation pénible doit-on être dans ces pays où l'inflation, comme en Angleterre, était de 22%, à un moment donné, et qui a atteint 400% et même 600% dans un pays comme Israël. Il est vrai que tout y était indexé mais, d'un autre côté, les hausses énormes ne pouvaient pas ne pas entraîner des difficultés économiques difficilement contrôlables.

II – Les bases nouvelles de l'inspection des risques

Au dernier Rendez-Vous de Septembre (1984), M. Mayer a donné quelques précisions sur les sinistres qui ont entraîné, en Allemagne de l'Ouest, des pertes très élevées. Nous extrayons de son texte quelques-uns des exemples qu'il a cités pour montrer comment certains risques sont élevés par la nature même des changements technologiques apportés dans l'industrie depuis quelques années. Voici quelques-uns des cas qu'il a mentionnés et les précautions à prendre. Voici également sa conclusion :

« La bonne information sur le risque de changement devient d'une importance prépondérante.

1. Dans le domaine de la production, il faut citer le passage de la commande manuelle à la commande automatique. En conséquence, on est passé à des processus de production complètement automatiques qui ne sont surveillés que par des dispositifs centraux.

Les déclenchements d'actions mécaniques en vigueur autrefois (avec beaucoup de positions intermédiaires) sont de plus en plus fréquemment remplacés par des moyens de production comportant des machines commandées automatiquement. Si une seule machine est sinistrée (par le feu), l'ensemble du processus est interrompu et l'entreprise cesse ses activités.

Ainsi, la rapidité d'exécution de ces machines exige des fluides de commande et de refroidissement qui sont, de ce fait, excessive-

ment inflammables, explosifs et toxiques.

L'année dernière, nous avons eu en RFA un sinistre de ce type d'environ 70 millions de DM.

Dans un atelier d'aluminium, on utilisait un mélange d'hydrocarbures pour le refroidissement des fils d'aluminium pour la commande des actions et pour le système hydraulique des presses. Ce mélange était à une température d'environ 70° et était refroidi en permanence dans des chambres froides, traité et à nouveau remis en circulation. Pour améliorer le système d'aération de la pièce, on avait installé, en plus, une cheminée d'aération qui a été la cause de la majeure partie du sinistre.

L'installation d'extincteurs contre l'incendie et le gaz carbonique existant n'a pas pu constituer une protection valable, après son déclenchement, car son effet a été anéanti par ce système de ventilation.

2. Un risque de changement important existe dans les grands locaux actuels de production et d'entreposage. Il y avait, autrefois, des petites unités qui étaient séparées par des murs coupe-feu, ce qui fait qu'aujourd'hui même, un incendie de faible importance qui développe un fort dégagement de fumée peut provoquer un sinistre imprévisible.

En particulier dans les entrepôts, les matériaux emballés dans du polystyrène sur des palettes en bois produisent des effets jusqu'ici inconnus *de bombes* incendiaires. A titre d'exemple, on peut évaluer un sinistre d'un entrepôt frigorifique à environ 65 millions de DM. À la suite d'un incendie peu important, il s'ensuivit un sinistre total du contenu, causé par le jaillissement d'un produit alimentaire en aérosol.

3. Il faut attirer l'attention sur la prise en considération, en temps opportun, des modifications d'exploitation du fait de réorganisation de la production. Un exemple classique est celui de l'industrie des meubles capitonnés : les coussins qui étaient, il y a quelques années, encore constitués de ressorts métalliques, sont aujourd'hui presque exclusivement formés de mousse de nylon.

4. Un autre domaine encore inexploré est celui des sinistres causés par les incendies criminels, dont le nombre ne cesse de croître. Il faut, en tout cas, distinguer les incendies criminels d'origine politique, sociale, économique, des actes de pyromanes. La conclusion d'une étude menée dans notre compagnie fut que les incendies criminels, dans les entrepôts, éclatent en dehors des horaires de travail (normaux). Une surveillance et des mesures efficaces de lut-

tes contre l'incendie peuvent, dans ce cas, limiter valablement les sinistres.

Un domaine important, souvent négligé, est la fixation du déroulement des opérations, en cas d'incendie ou de catastrophe. Il appartient aux plans d'urgence de définir les domaines de compétence de l'encadrement et les instructions pour les collaborateurs.

De plus, de nos jours, toute entreprise industrielle devrait disposer d'une liste des éventualités de toutes les pannes susceptibles de se produire dans les entrepôts et les ateliers de production.

90

La suppression des points faibles, comme nous l'avons montré par des exemples, représente une véritable appréciation du risque. Ensuite seulement, on pourra évaluer les risques de modification dus aux progrès techniques.

Conclusion

En ce moment, le marché de l'incendie – incendie, pertes d'exploitations – se trouve à nouveau *au creux de la vague*. Il est actuellement encore trop tôt pour parler de perspective meilleure. Cependant, les premiers indices indiquent une amélioration à moyen terme du marché.

Et déjà, on remarque, depuis quelque temps, la diminution sensible de couverture en réassurance facultative, qui va de *pair* avec la politique de restriction de la part des réassureurs, dans le domaine obligatoire.

Ainsi, il va être visiblement plus difficile, pour les assureurs directs, de maintenir la politique de souscription adoptée jusqu'ici.

Ces évolutions, combinées avec le désintéressement des réassureurs des conditions du marché, entraînent un renchérissement des bonnes protections en réassurance.

La conséquence sera que les sociétés doivent être prêtes à renoncer aux affaires et à perdre des parts de marché.

Une autre issue, à mon avis, est que les nouveaux aménagements des spécialistes en incendie apporteront un savoir-faire indispensable et mettront en place et feront aboutir une politique de souscription, basée sur des règles techniques d'assurance et de protection contre l'incendie.

Pour compenser le développement négatif, les assureurs doivent réinstaurer, dans une plus large mesure, une technique d'assurance et de protection contre l'incendie pour parvenir à de meilleurs résultats, grâce à une meilleure sélection des risques, à des taux de primes plus élevés et doivent créer (et rendre possible) à

nouveau, dans le futur, une parfaite solidarité de risque entre les assureurs et les réassureurs. »

III – Le cas d'un incendie dans une bibliothèque spécialisée

Au cours d'un incendie, certains rayons sont complètement détruits, comme aussi un certain nombre de livres, de brochures ou de textes relevant de la spécialité de la bibliothèque. L'assureur garantit contre tous risques, à la valeur de remplacement. La difficulté, c'est que, parmi les documents détruits, la plupart ne sont pas disponibles dans le marché. L'assureur suggère alors à l'assuré de faire toutes les dépenses nécessaires pour remplacer les documents détruits ; frais de correspondance, de secrétariat, de timbres et également ceux de photocopie des documents publiés ou manuscrits. La clause d'assurance doit être rédigée de telle manière que l'assureur s'engage à remplacer les choses détruites ou endommagées, même si elles ne sont pas disponibles dans le marché.

91

Comme il s'agit, encore une fois, d'une bibliothèque spécialisée, d'accord avec la suggestion du courtier, les intéressés engagent du personnel supplémentaire pour rejoindre chacune des sources de documentation où les textes ont quelque chance d'être remplacés ou photographiés (2).

Il aurait été évidemment possible de prévoir une somme globale payable en cas de destruction, mais l'assuré avait préféré être garanti sur la base du coût de remplacement pour l'ensemble de ses biens.

Tout cela s'est fait après mûre réflexion et avec la collaboration du courtier qui a facilité aux deux parties l'acceptation d'un mode de procéder.

IV – Des clauses de non-concurrence

Dans quelle mesure un acheteur ou un patron peut-il exiger une clause de non-concurrence dans le contrat passé avec l'autre partie, qu'il s'agisse d'un vendeur ou d'un employé ? Cette question pose le cas de la garantie donnée soit par le vendeur d'une entreprise de courtage d'assurance, soit par l'employé qui quitte son patron en apportant les renseignements nécessaires pour entrer en concurrence avec lui, soit isolément, soit pour le compte d'une autre entreprise.

(2) Lorsque les documents n'étaient pas disponibles, l'assureur acceptait même de payer le prix de la photocopie.

La réponse est relativement simple, en se basant sur la jurisprudence. La voici : une restriction de ce genre n'est valable que si elle est de courte durée, c'est-à-dire un an, deux ans ou trois ans au plus. Il ne faut pas, en effet, essayer de lier l'autre partie pour un temps trop long, sinon l'engagement est inacceptable selon les tribunaux.

92 C'est le sens d'une opinion exprimée par Me François Garneau, de la firme Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque. Personnellement, nous pensons aussi que la période d'attente est valable, si elle n'est pas trop longue. On ne peut imaginer qu'un vendeur, qui cède sa clientèle, s'engage à ne pas concurrencer l'acheteur pendant dix, quinze ou vingt ans. Le même raisonnement s'applique à l'employé qui, en quittant son emploi, s'engage à ne pas solliciter la clientèle qu'on lui avait confiée ou qu'il avait obtenue, pendant dix ou vingt ans. On peut exiger, cependant, qu'il ne quitte pas son poste en apportant les documents qui ne lui appartiennent pas.

Voici, à ce sujet, un extrait partiel de l'opinion exprimée par Me Garneau, que nous mentionnons avec sa permission :

« En common law, il est acquis qu'une clause de non-concurrence se retrouvant dans un contrat d'achat d'un fonds de commerce puisse avoir une portée plus étendue dans le temps et géographiquement qu'une clause de non-concurrence insérée dans un contrat d'emploi. Les raisons justifiant cette distinction sont exposées avec clarté et concision par l'honorable juge Dickson (aujourd'hui juge en chef) dans l'affaire *Elsley vs. J.G. Collings Insurance Agencies Ltd.* (1978) 2 R.C.S. aux pages 916 à 924 :

« La distinction faite en jurisprudence entre une clause restrictive contenue dans un contrat de vente d'une entreprise et celle contenue dans un contrat de louage de services est bien conçue et répond à des considérations pratiques. Celui qui cherche à vendre son entreprise peut se retrouver avec une chose invendable si on lui conteste le droit d'assurer l'acheteur que lui, le vendeur, ne lui fera pas concurrence plus tard. La difficulté réside dans la définition de la période au cours de laquelle la clause de non-concurrence doit jouer et la région visée ; mais si ces deux éléments sont raisonnables, les tribunaux donneront normalement effet à la clause. »

En droit civil québécois, la situation est sensiblement la même à en juger par la décision rendue par la Cour d'appel du Québec dans l'affaire *Hecke c. La Compagnie de Gestion Maskoutaine Ltée*

(1969) B.R. 225 où l'honorable juge en chef Tremblay avait à se prononcer sur la validité d'une clause contenue dans un contrat de vente d'actions prévoyant que le vendeur s'interdisait d'exercer ni directement ni indirectement le commerce et l'industrie de menuiserie générale pendant une durée de *dix ans* suivant l'achat du commerce. L'honorable juge Tremblay s'exprime comme suit :

« Je suis d'avis que le droit de tout individu d'exercer son activité dans le domaine de son choix est une matière d'ordre public et que toute convention restreignant ce droit est, à première vue, illégale. Il peut arriver cependant que les circonstances justifient une telle clause pourvu que l'interdiction soit confinée dans les limites raisonnables. *En cherchant ces limites, les tribunaux sont plus larges quant il s'agit d'une vente que lorsqu'il s'agit d'un louage de services. En effet, permettre à un vendeur d'un fonds de commerce d'exercer un commerce semblable après la vente, peut équivaloir à le dispenser de livrer l'achalandage du commerce vendu.* Dans le cas présent, il ne s'agit pas à proprement parler de la vente d'un fonds de commerce, mais, en vendant la totalité des actions ordinaires de La Compagnie St-Germain et Fils, Hecke transportait aux intimées le droit d'orienter et d'exploiter l'activité de cette société à leur gré et à leur profit. Le résultat est le même. »

93

V – Autos et remorques

Une remorque est-elle comprise dans la garantie offerte par la Régie d'assurance automobile et, dans la police automobile ordinaire, pour les autres risques ? Voilà une question que pose l'Association des courtiers d'assurances dans son bulletin numéro V de 1984.

Deux cas se présentent :

a) Celui où la remorque reste montée sur roues, qu'elle soit sur la route ou dans la propriété de l'assuré, ou encore à un endroit dont l'assuré occupe une partie, à titre de locataire. La Régie d'assurance automobile garantit les dommages corporels qu'elle peut causer aux tiers. De son côté, l'assureur comprend la remorque pour les dommages corporels non inclus dans la garantie offerte par la Régie, en dehors de la province de Québec, si l'accident a lieu alors que la remorque est attachée à la voiture. Puis, jusqu'à concurrence du mon-

tant de l'assurance précisé dans la police, à l'extérieur de la province, en excédent de l'assurance prévue par la Régie

- i) pour les dommages corporels aux tiers ;
- ii) pour les dommages matériels.

94

b) Si la remorque repose sur le sol, seule l'assurance personnelle souscrite par l'assuré s'applique, une fois les pneus enlevés. Elle est alors considérée comme un risque d'habitation et elle doit être assurée telle quelle contre les risques ordinaires, y compris la responsabilité civile de l'occupant, du locataire ou du propriétaire, selon le cas.

Fantaisie ? Non, simple application des conditions prévues par les règles qui régissent l'assurance automobile, dans la province de Québec. Dans le premier cas, la remorque est un véhicule mobile ; dans le second, elle est une propriété fixe.

VI – Le B.A.C. et le taux d'inflation

Le B.A.C., c'est-à-dire le Bureau d'assurance du Canada, vient de faire circuler parmi ses membres un avenant qui permet de régler la question de l'inflation et de la valeur assurable.

Voici le texte :

« Avenant de protection contre l'inflation (Assurance des bâtiments à usage professionnel)

Annexe à la police n°

- I. Le montant de garantie stipulé pour les bâtiments fait l'objet d'une augmentation automatique proportionnelle à celle de l'Indice des prix survenue depuis le dernier établissement dudit montant.
- II. À chaque anniversaire de la police, un nouveau montant de garantie est automatiquement établi sur la base de l'augmentation susdite, et la prime est révisée en conséquence.

III. Il est précisé que :

- a) Par *Indice des prix*, on entend l'indice des prix des matériaux, publié par Statistique Canada relativement à la construction « non résidentielle » ;
- b) Si le présent avenant est annexé à un contrat remontant à plus d'un an, il ne produit ses effets qu'à compter du dernier anniversaire de la police.

IV. Si l'assurance couvre plusieurs articles, le présent avenant s'applique à chacun séparément.

V. Toutes les autres conditions du contrat demeurent inchangées. »

95

Si la question de la hausse des prix correspond plus ou moins à l'inflation au Canada, cet avenant tranche de façon satisfaisante la question de l'augmentation de l'assurance correspondant au taux d'inflation. Celui-ci a diminué sensiblement depuis un an, mais l'avenant n'est pas là simplement pour résoudre un problème immédiat, mais pour tenir compte d'une situation qui peut s'améliorer ou s'aggraver, suivant le cas. Avec un avenant de ce genre, on tranche assez bien la question à l'avantage des deux parties, puisque l'augmentation de la prime correspond à la hausse du montant de l'assurance.

VII – Changements importants au Groupement technique des assureurs ⁽³⁾

Le Groupement technique des assureurs (GTA) a fêté, en 1983, son centenaire. Le GTA a connu des changements importants au cours de ce dernier siècle, et les derniers ne sont pas les moindres.

Dans sa forme actuelle, le GTA fournit aux assureurs-membres et à leurs assurés un certain nombre de services. Parmi ceux-ci, l'on compte principalement le service de prévention et d'ingénierie, et le service d'évaluation (tarification) des risques.

(3) Au cours des ans, le nom du Groupement a été modifié à plusieurs reprises, en accord avec les circonstances du moment. Les noms suivants ont défilé au cours des années :

- Canadian Fire Underwriters Association (CFUA) en 1883 ;
- Canadian Underwriters Association (CUA), née de la fusion, en 1936, avec la Canadian Automobile Underwriters Association et de la Canadian Casualty Underwriters Association (le nom français devient l'Association canadienne des assureurs (ACA) ;
- Groupement technique des assureurs en 1974 ; le nom anglais devient la Insurer's Advisory Organization (IAO).

Le premier se charge de toutes les activités se rattachant à la prévention des risques, notamment la visite, sur demande des assureurs, des établissements des assurés, avec la préparation de rapports de prévention de sinistres, le service de consultation auprès des assurés, la révision de plans de protection incendie et la vérification des essais d'installation de protection incendie (pompes, soupapes d'alarme, essais d'écoulement, etc.).

96 Le GTA fait également l'inspection des secours publics contre l'incendie, à l'intention des assureurs et des municipalités. Le Service d'Inspection des Secours Publics contre l'Incendie est financé par le Bureau d'assurance du Canada.

Au cours des dernières années, le GTA a également développé une nouvelle tarification plus analytique et scientifique basée sur des données actuarielles ; cette tarification est disponible aux membres seulement, à titre indicatif. Ce service comprend la production de manuels de tarification pour les secteurs automobile, habitation, responsabilité et vol.

Finalement, le GTA fournit un service de traduction et un service d'imprimerie de formulaires pour les assureurs.

Devant la hausse des coûts d'opération par rapport au volume-primés des assureurs-membres, le conseil d'administration du GTA s'est vu dans l'obligation d'étudier des modifications à la méthode de financement actuelle basée sur une cotisation minimum des membres et/ou un pourcentage du volume-primés total, selon les lignes d'assurances. Un comité a été formé, il y a quelque temps, pour étudier la chose, et un rapport a été préparé. Les principales recommandations du rapport ont été approuvées par le conseil d'administration du GTA, pour être mises en application à partir d'avril 1985.

Le principal changement sera dans le mode de financement du GTA : la cotisation de base ne représentera plus que 30% du budget total et la vente des services, 70% des coûts.

En se basant sur l'expérience de l'Insurance Service Office (ISO) qui a fait la même chose aux États-Unis il y a quelques années, on envisage donc une baisse importante des demandes de service provenant des assureurs, du moins au début. Par conséquent, le GTA s'est donc trouvé devant un surplus appréhendé de personnel,

et environ 25% des employés du GTA ont dû être mis à pied, le service le plus touché étant celui de la tarification.

Les conditions d'admissibilité du GTA ont également été changées. On s'attend à ce qu'un plus grand nombre d'assureurs et même de réassureurs en deviennent membres.

Le principal marché visé est évidemment celui des membres pour les services de rédaction de rapport, de tarification à titre indicatif et d'évaluation de coût de remplacement. Ces services seront fournis aux membres sur une base forfaitaire, sauf dans le cas des demandes spéciales. Il est à remarquer que ce sont les rapports d'inspection proprement dits, et non les inspections, qui seront facturés.

97

On vise aussi un marché autre que celui des membres. On pense aux divers gouvernements et organismes paragouvernementaux qui ont recours de plus en plus aux entreprises privées. Le GTA pense offrir son expertise d'inspection de bâtiments publics et de consultation de prévention. Il y aurait aussi les gestionnaires de risques qui peuvent demander des inspections et aussi les courtiers d'assurances qui peuvent désirer obtenir un rapport d'inspection, croit-on, au GTA. Ces services seront remboursés selon les coûts horaires et les frais de dépenses.

Finalement, le GTA vise à accélérer l'introduction de son système Rapidsan (Remote Access to Property Insurance Data) en favorisant l'utilisation de l'informatique pour les membres. À l'heure actuelle, le système permet d'obtenir l'évaluation du coût de remplacement d'un bâtiment (méthode Boeckh), les rapports d'inspection des risques industriels et spéciaux, de même que la tarification analytique des risques commerciaux, industriels et spéciaux. Dans l'avenir, on prévoit offrir, en plus, les détails de taux des risques commerciaux, ainsi que le courrier électronique, et même les demandes d'inspection.

Il est donc bien passé le temps où, par exemple, les courtiers venaient discuter les taux d'un risque avec le tarificateur du GTA ; d'autres changements peuvent survenir, étant donné que, dorénavant, le GTA essaiera de s'adapter plus rapidement aux besoins du marché.

Il y a là une telle modification de ce qu'on a connu de la Canadian Underwriters Association et du Groupement technique des as-

sureurs qui l'a remplacée, que nous avons cru bon de faire une mise au point.

Par la même occasion, il serait peut-être utile de faire le point sur certains organismes qui regroupent des assureurs au Canada ou qui sont reliés au monde de l'assurance. Nous en avons choisi quelques-uns ; on pourra retrouver une liste plus complète à la fin.

Bureau d'assurance du Canada (BAC)

98

Le Bureau d'assurance du Canada est une association de compagnies d'assurance I.A.R.D. (Incendie, Accident, Risques divers) faisant affaires au Québec et au Canada.

Créé en 1964, le BAC a pour but de faciliter les échanges entre les compagnies-membres et de maintenir un contact entre l'industrie des assurances, les consommateurs et l'État. Le BAC ne vend pas d'assurance et ne fixe pas les tarifs ; il ne s'occupe pas non plus de l'assurance contre la grêle, de l'assurance contre les accidents et la maladie, de l'assurance-vie ou de l'assurance maritime.

Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes Inc. (ACCAP)

Fondée en 1894, l'ACCAP (anciennement l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie) représente la plupart des sociétés d'assurance-vie, accident et maladie au Canada.

L'ACCAP est un organisme visant la promotion des principes professionnels en matières d'assurance-vie et défendant les intérêts des assureurs-vie, de leurs assurés et des bénéficiaires.

Groupement des assureurs automobiles (GAA)

Organisme créé par le gouvernement du Québec et qui regroupe tous les assureurs privés autorisés à pratiquer l'assurance automobile dans la province. L'organisme est responsable du système de répartition des risques, de l'application de la convention d'indemnisation directe, de l'agrément des centres d'estimation de dommages matériels, du constat amiable. À partir de janvier 1981, le Groupement agit comme agence statistique dans le domaine automobile.

Factory Mutual System (FM System)

Le groupe Factory Mutual représente l'association de trois assureurs américains de type mutuel, mais faisant affaires partout au Canada. Il faut distinguer entre les assureurs proprement dits et leurs organismes affiliés : Factory Mutual Engineering Association, Factory Mutual Engineering et Factory Mutual Research qui s'occupent, en bref, de fournir des services d'inspection et de prévention pour les assurés, des services d'experts en sinistres et en évaluation, ainsi que de recherches en protection incendie dans des laboratoires de recherches et d'homologation.

99

Laboratoire des assureurs du Canada (ULC)

Cet organisme, mieux connu sous le nom des *Underwriters' Laboratories of Canada*, a été créé par l'Association canadienne des assureurs et subventionné par l'ACA jusqu'en 1974.

Les ULC ne sont pas une association d'assureurs, mais plutôt une entreprise à but non lucratif, incorporée en 1920, et dont le rôle est d'opérer un laboratoire d'essai pour fin d'homologation de divers appareils et dispositifs de sécurité en rapport avec les risques d'accident et d'incendie, ainsi que des dommages à la propriété.

Pour ce faire, les ULC préparent et publient des normes ; les ULC sont reconnus par le Conseil canadien des normes. L'homologation des ULC est généralement acceptée par les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux et par l'industrie de l'assurance. Les ULC sont entièrement indépendants des Underwriters Laboratories Inc. (UL) aux États-Unis, même s'il peut y avoir une coopération technique sur certains points.

Les ULC sont auto-financés par les revenus provenant des essais d'homologation, de l'utilisation du label ULC, et de la vente des manuels d'homologation et de normes.

Liste des organismes d'assurance canadiens

Arbitrators' Institute of Canada Inc.

Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.

Association canadienne des comptables d'assurance

Association canadienne des directeurs de sinistres

Association canadienne de normalisation (ACNOR)

- Association canadienne de prévention des incendies
Association des femmes d'assurance de Montréal
Association des gestionnaires de risques d'assurances du Québec
(AGRAQ)
Association of Independent Insurers
Association des Surintendants des assurances des provinces du Canada
Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada
Canada Safety Council
100 Bureau d'assurance du Canada
Canadian Association of Insurance Women
Canadian Association of Mutual Insurance Companies
Canadian Board of Marine Underwriters
Canadian Boiler and Machinery Underwriters' Association
Canadian Federation of Insurance Agents & Brokers Association
Canadian Federation of Insurance Claimsmen
Canadian Fire Safety Association
Canadian Independent Adjuster's Conference
Canadian Industrial Risks Insurers
Canadian Institute of Actuaries
Canadian Insurance Accountants Association
Canadian Insurance Claims Managers' Association
Canadian Life & Health Insurance Association
Canadian Overseas Insurance Risks Association
Canadian Standards Association
Center for Study of Insurance Operations
Conférence canadienne des ajusteurs indépendants
Conseil de recherche en réassurance
Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers
Fire Prevention Canada (Fiprecan) Association
Fire Underwriters Survey
Groupement technique des assureurs du Canada
Institut des arbitres du Canada
Institut d'assurance de l'est du Québec
Institut d'assurance du Québec
Insurance Bureau of Canada
Insurance Crime Prevention Bureaux
Insurance Information Institute
Insurance Institute of Canada

Insurers' Advisory Organization of Canada
Ligue de sécurité du Québec
Nuclear Insurance Association of Canada
Pool canadien d'assurance des risques atomiques
Reinsurance Research Council
Risk and Insurance Management Society
Service anti-crime des assureurs – Division du Québec
Service d'inspection des assureurs incendie
Société des Fellows de l'Institut d'assurance du Canada
Society of Fellows of the Insurance Institute of Canada
Society of Fire Protection Engineers
Traffic Injury Research Foundation
Underwriters' Laboratories of Canada

101

Organismes d'assurance québécois

Association des courtiers d'assurances de la province de Québec
Association des ingénieurs en sécurité-incendie
Association des techniciens en prévention-incendie du Québec
Fédération des courtiers d'assurances du Québec
Groupement des assureurs automobiles

Pour neutraliser le risque de catastrophe

Depuis longtemps, les réassureurs demandent au gouvernement canadien de leur permettre de constituer des réserves spéciales non taxables pour prévoir le risque de catastrophe éventuel. Ils font valoir, en particulier, que déjà les gouvernements d'Allemagne et de France, de Suède et de Finlande, autorisent la constitution de provisions substantielles, même s'il n'y a pas eu de sinistres dans l'immédiat. Le cas de catastrophe ne se reproduit pas tous les ans. Aussi, les réassureurs devraient-ils être autorisés à constituer un fonds non taxable qui les mettrait à l'abri d'un coup dur, lorsque les sinistres se présenteraient.

La mesure semble logique, sauf au fisc qui ne veut considérer que le moment présent, tant il est pressé par les besoins et les exigences de l'État.