

Faits d'actualité

R. M. and J. H.

Volume 55, Number 4, 1988

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104602ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104602ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

M., R. & H., J. (1988). Faits d'actualité. *Assurances*, 55(4), 571–582.
<https://doi.org/10.7202/1104602ar>

Faits d'actualité

par

R.M. et J.H.⁽¹⁾

I – La réforme des Institutions financières : le Livre Blanc

Le ministre délégué aux Finances et à la Privatisation a rendu public, le mercredi 14 octobre 1987, le Livre Blanc sur la réforme des Institutions financières au Québec.

571

La politique gouvernementale est désormais connue, tant au niveau des objectifs, des principes directeurs que du plan d'action. Elle devient la plus récente d'une série d'initiatives prises par le Québec, les autres provinces et Ottawa, notamment :

- Le décloisonnement des Institutions financières et l'instauration d'une série de mesures, en 1984 : loi québécoise ;
- La publication du Livre Vert du gouvernement fédéral en 1985 ;
- Diverses réglementations déposées principalement par le gouvernement fédéral et le gouvernement ontarien.

Au niveau des enjeux, le secteur financier québécois se distingue, selon le rapport, par le total de ses actifs (\$44 milliards), par son originalité et son dynamisme.

Il importait donc au gouvernement de bien faire connaître les objectifs proposés aux Institutions financières, de façon à leur permettre de se développer davantage et de relever le défi gigantesque de la concurrence mondiale. Il lui importait également de renforcer la confiance des consommateurs dans leurs Institutions financières et d'améliorer leur efficacité.

Au plan de l'assurance, nous retenons que le Québec est conscient du rôle important joué par les assureurs dans l'économie canadienne et provinciale, bien que l'importance de leur actif ait fléchi, entre 1967 et 1986.

⁽¹⁾ Sous la signature R.M. : I à VI inclusivement, XVI et XVII ; sous la signature J.H. : VII à XV inclusivement.

Si le Québec a déjà accru les pouvoirs des compagnies d'assurance à charte du Québec, en 1984, et instauré des mesures de contrôle, il apparaît maintenant impérieux de mieux harmoniser les mesures de surveillance et de corriger certains problèmes. Les principaux amendements à venir dans la Loi sur les assurances et découlant du Livre Blanc sont :

- l'ouverture du marché des assurances au capital étranger ;
- l'harmonisation des modifications législatives fédérale et provinciale ;
- 572 • la classification et la simplification de l'administration de la Loi.

Au plan des intermédiaires financiers, le Livre Blanc projette d'adapter les objectifs du décloisonnement aux activités des intermédiaires actuellement regroupés en association et régis par des règles distinctes d'éthique professionnelle remontant à l'époque pas si lointaine où « l'exclusivité de l'acte d'exercice était le pendant du cloisonnement » entre les quatre piliers financiers.

Le Québec innove en préconisant des moyens permettant aux intermédiaires d'offrir des services de qualité et qui tiennent compte de nouveaux réseaux de vente. La réglementation actuelle serait modifiée de façon à ce que les intermédiaires eux-mêmes soient décloisonnés, puissent offrir un sens à d'autres produits et services, même de types différents, et se développent dans un cadre de contrôle qui reste à préciser. La révision de ce cadre de contrôle est prévu en 1988-89.

En conclusion, le Livre Blanc constitue un véritable projet de développement de toutes les Institutions financières du Québec : sociétés de fiducie, sociétés d'épargne, caisses d'épargne et de crédit, compagnies d'assurance, valeurs mobilières, intermédiaires financiers, planification financière.

Nous terminons en citant les quatre principes directeurs de la réforme que nous ne pouvons commenter ici, faute d'espace :

1^{er} principe : Permettre le décloisonnement par filiales tout en conservant le caractère distinctif des institutions, relié à l'exercice d'une activité principale. . .

2^e principe : Contrôle des transferts de propriété, mais pas de restrictions à la propriété des Institutions financières par des groupes financiers ayant des liens commerciaux. . .

3^e principe : Une large part d'autoréglementation.

4^e principe : Permettre le développement de réseaux de distribution de services financiers.

II – Des exemples d'acquisitions dans le cadre du décloisonnement des Institutions financières

La Banque de Montréal a acquis récemment l'entreprise de courtage en valeurs mobilières Nesbitt Thompson.

573

Cette alliance entre une grande banque à charte et une maison de courtage en valeurs mobilières est possible depuis la nouvelle réglementation en ce domaine. Par ce biais, la Banque de Montréal pourra désormais offrir de nouveaux services à sa clientèle.

Depuis, la Banque Royale du Canada a acquis un fort pourcentage de Dominion Securities, tandis que la Banque de la Nouvelle-Écosse achetait un droit majoritaire chez McLeod Young Weir Limitée.

III – Récente initiative du Mouvement Desjardins

Le Mouvement Desjardins annonçait, en août dernier, la création d'une nouvelle société d'assurance : Assurances Générales des Caisses Desjardins. Le rôle de cette société sera de vendre directement à ses membres diverses assurances dans une Caisse populaire.

On met ainsi à profit l'existence du réseau des Caisses pour proposer aux consommateurs les garanties I.A.R.D. (incendie, automobile, risques divers).

Cette expérience semble s'inscrire dans le courant du décloisonnement des institutions financières.

IV - L'assurance française en bonne santé

Notre confrère français, *L'Argus*, dans sa parution du 2 octobre 1987, numéro 6027, cite ce qui suit, sous la rubrique *L'assurance en pleine santé* :

« Avec 530,6 milliards de dollars en 1985 contre 498 milliards l'année précédente, le volume des primes mondiales (primes brutes en affaires directes, Chine et pays de l'Est exclus) s'est fortement développé : quatre fois plus que le produit national brut en termes réels, abstraction faite des fluctuations monétaires et de l'inflation ».

574

Ces chiffres sont révélateurs. Si les indices boursiers, par les temps qui courent, révèlent mal la situation économique mondiale, on pourra ainsi constater la croissance de l'assurance dans l'économie d'un pays industrialisé.

V - Un domicile canadien pour les captives

Comme on le sait, une société captive est une entreprise d'assurance, assujettie aux lois qui régissent la constitution et l'opération d'une compagnie d'assurance. Le seul élément qui diffère cet assureur d'un autre est qu'il n'opère qu'en fonction des besoins d'assurance du groupe auquel il appartient, d'où son appellation : *assureur captif*.

L'un des avantages notoires d'une captive réside dans le domaine fiscal. La plupart des captives sont incorporées dans des pays qui ont adopté des législations particulières pour accueillir les captives sur leur territoire, sorte de paradis fiscaux : les Bermudes, les Barbades, les Iles Cayman, Gibraltar, etc., ainsi que quatre États américains : Vermont, Hawaï, Colorado et Delaware.

Or, voilà qu'une province canadienne fera dorénavant partie de ce club sélect d'États qui reconnaissent des avantages particuliers aux captives. En effet, le gouvernement de la Colombie britannique a adopté en troisième lecture, le 25 mai dernier, le projet de Loi 21, destiné à favoriser l'implantation et l'essor de captives sur son territoire (*Insurance Captive Company Act*).

Qu'est-ce qui caractérise cette législation ? Principalement l'exemption, pour les sociétés captives, de payer la taxe d'accise canadienne de 10%. Il ne s'agit pas d'un avantage fiscal en soi, d'autant

plus que les captives ainsi constituées continueraient à payer la taxe sur les opérations d'assurance, qui est de 5% en Colombie britannique.

Cependant, le grand intérêt de cette législation est de permettre la création d'assureurs, selon des règles nettement assouplies : capitalisation requise, réserve, catégories d'assurances et autres. Cette première d'une province canadienne pourrait avoir un effet d'entraînement.

VI – Le libre-échange et les lois américaines

575

Qu'une entreprise opère aux États-Unis dans le cadre d'une entente de libre-échange ou non, il importe de connaître les lois américaines régissant toutes activités commerciales. Tel est le sens d'un article de M. Thomas R. Graham, paru dans *Canadian Business Review* (Autumn 1987).

Notons, en particulier, les lois ou les règlements concernant le commerce (fédéral et inter-étatique) ; la douane ; la fiscalité ; les monopoles ; les atteintes à l'environnement ; la fabrication de produits ; l'immigration ; les droits d'auteurs ; les relations patronales et syndicales ; les droits civils ; les institutions financières ; les assurances ; le domaine import-export ; et autres.

Nul ne peut ignorer la loi et ce précepte est aussi valable aux États-Unis qu'au Canada.

VII – La guerre dans le Golfe Persique et l'assurance

Depuis 1980, une guerre larvée a lieu dans le Golfe Persique. À cause de son importance, le fait a donné lieu à une augmentation des tarifs d'assurance maritime pour le risque de guerre. On comprend facilement pourquoi les primes sont devenues très élevées, en prenant connaissance de cette note extraite du *World Insurance Report* d'octobre 1987 :

“Lloyd's underwriters have paid out some US\$ 1bn in claims made on war risk policies since the beginning of the Gulf War in 1980. So far this year, more than 70 ships have been hit (compared to 105 in 1986 and 47 in 1985) and with the geographical extension of the conflict widening and international involvement heightening war risk insurance rates for both hull and cargo have risen. But according to speakers at a workshop on war risks at the 1987 IUMI

Conference (Nice, 20-24 September), the war in the Gulf sea lanes is posing problems for marine insurers which a simple hike in war rates will be insufficient to counter.”

Il ne s'agit donc pas de supprimer le risque de guerre, mais simplement de lui appliquer un tarif suffisant pour permettre aux assureurs de faire face aux dangers que courent les navires qui sillonnent le Golfe Persique.

576 Cette région a une telle importance au point de vue de l'approvisionnement du monde en hydrocarbure qu'on ne saurait trop suivre les événements de près, si l'on veut comprendre ce qui se passe et ce que coûte la situation actuelle. Personne, sauf l'Iran et l'Irak, n'est en guerre, mais tout se passe comme s'il y avait état de guerre non seulement entre deux pays du Proche-Orient, mais entre l'Iran et le reste du monde occidental.

VIII – La Bourse et ses aléas

Dans notre numéro d'octobre 1987, nous avons fait paraître une note sur la Bourse et ses risques, datée d'août 1987. Depuis, les choses se sont malheureusement passées comme nous le craignions. Nous ne pouvons que nous désoler de voir que le public ait fait des pertes considérables, auxquelles il ne s'attendait pas, même si des prophètes de malheur criaient dans tous les azimuts : « Attention ! Attention ! »

La crise a été terrible pour certains, mais grave pour tout le monde. À un moment donné, elle a posé une question de valeur dans le cas des assureurs, aussi bien vie qu'autres que vie, quand il a fallu déterminer les bases d'évolution du portefeuille-titres au 30 novembre 1987, comme on le fait chaque année.

IX – Comment se défend le bureau d'importance moyenne

Le bureau d'importance moyenne, appartenant à d'excellents techniciens de l'assurance, est l'un de ceux qui souffrent le plus de la concurrence. Pour se défendre, un certain nombre d'entre eux ont imaginé une agence de placement des risques. Celle-ci fonctionne très bien, dans le cas des cabinets de courtage les plus valables. Grâce à cela, le bureau d'importance moyenne peut avoir des conditions de commissionnement, de placement des risques fort intéressantes, sans

avoir à se vendre et sans avoir un personnel trop coûteux pour le chiffre d'affaires.

Il y a là une initiative extrêmement intéressante, pourvu évidemment que les associés aient les qualités techniques et la plus grande honnêteté.

X – Responsabilité civile du conducteur en état d'ébriété

Voici les faits que rapportent Messieurs R. Solomon et W. Van de Kleut, tous deux professeurs de droit à *University of Western Ontario* : un jeune homme du nom de Sharpe conduit sa voiture en état d'ébriété. Il a un accident, au cours duquel son compagnon Schmidt est blessé très gravement. Il demeurera quadruplé. Le tribunal lui accorde une indemnité de \$1,750,000. Ce qui est particulier à ce cas, c'est que non seulement le conducteur de la voiture est tenu responsable de ce sinistre, mais encore la taverne où on lui a permis de boire, alors qu'il était déjà en état d'ébriété. C'est aller très loin dans la responsabilité de celui qui n'hésite pas à verser à boire à celui qui déjà contrôle mal ses réflexes. C'est aussi la raison pour laquelle nous avons pensé qu'il serait intéressant de noter ce cas, tout en référant le lecteur à une revue intitulée *Viewpoint*, qui en traite. Cette revue est l'organe de l'*Insurance Bureau of Canada* (numéro de juillet 1987).

577

Les auteurs concluent ainsi :

"Given that a substantial percentage of alcohol is sold through licensed establishments or is provided by other third parties, there must be thousands of potential claims that could be brought every year".

Les auteurs pensent à la province d'Ontario, où la responsabilité civile donne lieu à des réclamations très élevées depuis quelques années et dans des cas bien inattendus. Comment pouvait-on imaginer auparavant que le propriétaire d'une taverne pût être tenu responsable d'un accident ayant lieu en dehors de son établissement et sans qu'il intervienne d'aucune manière, sauf en augmentant le degré d'incapacité de l'automobiliste au volant ? Et cela, en tenant compte des dispositions de la Loi, dite *Liquor Liability Act*. Il est vrai que, dans la pratique, il existe un avenant, connu sous l'appellation de *Liquor Liability Endorsement*, qui complète la garantie accordée au tavernier, dans la province d'Ontario.

XI – De la valeur du portefeuille en assurance

Généralement, le Contrôle des assurances détermine la valeur du portefeuille des compagnies d'assurance vers la fin de novembre. C'est alors que chaque assureur peut déterminer si la valeur de son portefeuille (des obligations, des actions et des créances hypothécaires) correspond ou non aux exigences du contrôle, aussi bien celui qu'exerce le gouvernement fédéral que celui qui revient aux gouvernements provinciaux. Il y a là un moment extrêmement grave pour certains assureurs qui craignent de ne pouvoir se conformer aux exigences du contrôle.

578

Cette année, la question est particulièrement grave, à la suite de l'effondrement des cours dans les diverses parties du monde, aussi bien à Londres qu'à Tokyo, qu'à New-York et, au Canada, à Toronto, à Montréal et à Vancouver. Dans certains cas, la chute des cours a été brutale ; dans d'autres l'importance est moins grande, mais dans l'ensemble, la crise a été très sérieuse pour ces assureurs qui s'étaient constitué un portefeuille d'actions particulièrement intéressant en 1987, mais également fragile.

Le contrôle des assurances fera sans doute savoir sa décision et sa méthode de travail cette année. Les assureurs aimeront la connaître le plus tôt possible. Par ailleurs, ils espèrent que, d'ici le 30 novembre, la cote boursière s'améliorera et peut-être reprendra une partie de la valeur antérieure.

Novembre 1987

XII – Connaissance de l'anglais

La connaissance de l'anglais est-elle nécessaire dans le monde de l'assurance ? C'est la question que pose *L'Argus, journal international des assurances*, dans son numéro du 2 octobre 1987. La question est précise, tout autant que la réponse. Assurément ! Car les affaires d'assurance et, en particulier, la réassurance, se traitent en anglais un peu partout dans le monde. S'il est vrai que Londres n'est plus le seul marché, les États-Unis ont une place croissante, comme la Suisse, l'Allemagne, le Japon, sont devenus les grands marchés d'assurance et de réassurance. Qu'on le veuille ou non, les affaires se traitent en anglais, sauf en pays francophones. Nous, du Canada français, le savons ; il faut connaître l'anglais, le parler et l'écrire en tenant compte du jargon professionnel. Et également, que la langue

parlée aux États-Unis n'est pas nécessairement celle de l'Angleterre, même si, dans le domaine de l'assurance et de la réassurance, il y a un vocabulaire qu'il faut connaître. Par ailleurs, que d'autres mots n'ont pas, en Amérique, la même portée qu'à Londres. Cela, il faut le savoir, si l'on ne veut pas faire d'erreurs plus ou moins coûteuses suivant l'endroit, le moment et la description du risque assuré.

Le problème est réel. Mais pour certains, il est plus nuancé. Ainsi, pour M. Patrick Peugeot, du groupe SCOR, qui note : « Beaucoup de gens parlent bien l'anglais, mais l'emploient peu. Par ailleurs, on trouve des personnes qui ont un besoin quotidien de l'anglais, mais qui le parlent très mal ».

579

Dans la province de Québec, les relations avec l'assuré ont tendance à se faire de plus en plus en français. Cela n'empêche que dès que l'on veut sortir d'un certain milieu, il faut savoir l'anglais et, de préférence, le bien parler. « Parlez l'anglais, mais parlez-le mal au besoin », notait un évêque à courte vue. Comme le suggère M. Patrick Peugeot, il faut, au contraire, le connaître à fond pour que les relations entre assureurs n'entraînent pas des erreurs coûteuses.

XIII – Les banques et la vente de l'assurance

Récemment, on a annoncé que les banques, relevant du contrôle fédéral, songeaient à obtenir l'autorisation de traiter l'assurance au niveau de l'intermédiaire. La déclaration nous a surpris, car si le contrôle des banques relève de l'autorité fédérale, à l'exception des caisses populaires, la vente de l'assurance au public est sous le contrôle des provinces. Avant de se prononcer sur la question, il faudra savoir dans quelle mesure l'autorité provinciale acceptera le principe d'abord, quelle que soit la forme que l'on adoptera.

XIV – Le *Canadian Insurance Exchange*

1^{er} septembre 1987

Le *Canadian Insurance Exchange* est sur le point de commencer ses opérations, nous dit-on. Il s'agit, en l'espèce, non d'une bourse des assurances, comme le nom semblerait l'indiquer et comme il en existe une à Paris, mais d'un organisme se rapprochant fort de Lloyd's London. C'est-à-dire un groupement de syndicats formé d'individus (*underwriting members* ou *names*) qui acceptent de garantir des risques par le truchement de leur procureur, connu

580

sous le nom de *Underwriting Agent*. Par leur adhésion aux syndicats, les membres consentent de se porter responsables des risques acceptés par ces derniers, suivant un pourcentage fixe. La différence avec Lloyd's, c'est qu'ils peuvent limiter leur responsabilité à un chiffre donné, tandis qu'à Lloyd's, l'*underwriting member* ou *name* se porte garant de sa part de tout sinistre, dans la mesure agréée par lui et par son préposé dit, encore une fois, *Underwriting Agent*. Et cela jusqu'à concurrence de ses biens personnels. On n'a pas voulu aller jusque-là au Canada, en songeant à ce que certains sinistres ont coûté aux membres des syndicats touchés par de gros sinistres aux États-Unis, en Angleterre et dans le monde entier. Certains ont été si coûteux qu'ils ruineront peut-être certains membres intéressés. On songe, par exemple, à ce que pourrait exiger le règlement des cas d'amiantose aux États-Unis d'abord, puis dans le reste du monde, si l'arrêt définitif des tribunaux confirme la responsabilité sans revenez-y. Dans ce cas particulier, les réclamations sont très nombreuses et très élevées, en invoquant la responsabilité des producteurs et des intermédiaires entre ceux-ci et l'ouvrier.

La création de l'organisme nouveau a été pénible, non que Toronto ait rencontré une opposition comme celle que l'on a constatée, au moment où Montréal a voulu avoir son centre financier international, mais simplement que si les grands courtiers se sont ralliés tout de suite à l'organisme, il n'a pas été facile de constituer les syndicats, les membres n'étant pas aussi nombreux et pressés de se joindre à une entreprise nouvelle, qui pourrait exposer les souscripteurs à des pertes coûteuses, si tout n'allait pas comme dans le meilleur des mondes ou, tout au moins, si la guigne ne s'était pas attaquée tout de suite à l'organisme nouveau. L'intention du *Canadian Insurance Exchange* est d'accueillir les grands risques et les cas extraordinaires. Si ceux-ci sont une source de primes substantielles, ils peuvent être aussi l'occasion de lourdes pertes par l'étendue, la gravité et la fréquence des sinistres.

1^{er} décembre 1987

Depuis lors, on a annoncé que l'organisme serait liquidé, avant même d'avoir vu le jour. Il semble soit que l'on ait eu de la difficulté à compléter les divers groupes ou syndicats, soit que le gouvernement de l'Ontario ait eu des exigences auxquelles on ne pouvait se rendre. Les détails qui précèdent auront pour effet tout au moins de noter ce qu'aurait pu être le *Canadian Insurance Exchange*, si on lui avait

permis d'exister. Nous avons utilisé un texte écrit vers la fin de septembre, car il nous permettait de montrer la différence qui existe entre Lloyd's, London et ces groupements qui s'y apparentent en Amérique, tout en en différant par le nom, la responsabilité des membres des syndicats et certains modes de procéder.

XV – Prescription de trois ans ou de cinq ans ?

Dans quels cas la prescription de trois ans ou de cinq ans s'applique-t-elle au courtier d'assurance qui avance des primes au nom de son client et que celui-ci ne rembourse pas ? Pour simplifier la décision du juge Fortier dans une cause mentionnée dans la revue *Regards* d'août-septembre 1987, l'article 2495 du Code civil s'applique. Il s'agit du texte suivant :

581

« Article 2495 : Toute action dérivant d'un contrat d'assurance se prescrit par trois ans à compter du moment où le droit d'action prend naissance ».

Voici les faits : le courtier a agi personnellement, quand il a avancé la prime impayée par l'assuré. À ce titre, selon le juge Fortier, on ne peut considérer que l'acte dérivait du contrat d'assurance, mais relevait des relations directes établies entre le courtier et son assuré. Dans ces conditions, on devait invoquer le mandat et conclure que, dans la cause jugée, seule s'appliquait la prescription relative au mandat, c'est-à-dire cinq ans.

Il sera intéressant de voir si le jugement est porté en appel et ce qu'il en adviendra.

XVI – Réorganisation des opérations canadiennes à la Royale Vie du Canada

Un accord a été conclu entre la Royale Vie du Canada et la Compagnie d'Assurance-Vie Royale Limitée, aux termes duquel cette dernière a transféré à la Royale Vie du Canada, à compter du 31 décembre 1987, toutes ses opérations d'assurance-vie au Canada, incluant ses polices émises, ses engagements et tous les biens s'y rattachant.

Cet accord a fait l'objet d'une demande présentée au ministre des Finances, en décembre 1987, en vue d'être sanctionné, suivant un avis prescrit par l'article 90 de la Loi sur les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques. La notification a été publiée dans la *Gazette* du Canada le 7 novembre 1987.

M. Robert J. Ferguson annonçait que cette réorganisation améliorerait la compétitivité de la Royale sur le marché canadien.

Le rapport actuariel (résumé) qui, de par la loi, a été envoyé aux assurés et aux actionnaires, qui recommande le sanctionnement de l'accord, pour divers motifs à l'avantage des propriétaires de police des deux compagnies, mentionne brièvement cet historique :

582

« La Compagnie d'Assurance-Vie Royale et ses prédécesseurs ont pratiqué l'assurance-vie au Canada par l'intermédiaire d'une Division canadienne depuis 1850. La Royale Vie, Canada, filiale en propriété exclusive de la Compagnie d'Assurance-Vie Royale, a été constituée en société au Canada ; elle a commencé en 1983 à faire souscrire des polices sans participation, au moment où la Division a cessé cette pratique, tout en continuant de faire souscrire des polices avec participation.

Les deux compagnies font partie du groupe de compagnies, la Royale Insurance plc, du Royaume-Uni. Il s'agit d'un vieux Groupe important et bien établi, pratiquant les assurances Vie et IARD dans de nombreux pays du monde entier. Après le transfert, les affaires d'assurance-vie du Groupe au Canada seront transigées exclusivement par La Royale Vie, Canada. »

XVII – Hausse légère de l'abonnement

Ce numéro de janvier 1988 termine notre cinquante-cinquième année. Pour une revue spécialisée au Québec, un périodique atteint assez rarement une telle longévité. Nous en sommes conscients, tout en voulant admettre que si nous existons encore, c'est grâce à nos abonnés qui, fort heureusement, ont compris la qualité de l'instrument de référence que peut leur fournir notre Revue.

Nous réfléchissons actuellement sur certains changements qui pourraient être faits à l'avantage de nos lecteurs. Par exemple, en avril paraîtra un index utile à qui voudrait retrouver un article paru depuis dix ans.

La Revue n'a pas augmenté son prix depuis janvier 1983. De \$20 par abonnement, celui-ci sera désormais établi à \$25 pour le Canada et à \$32 pour l'étranger. Le prix par numéro passe de \$6 à \$7.

Nous désirons remercier ici nos abonnés, nos collaborateurs et nos annonceurs, à qui nous devons beaucoup, tout en profitant de l'occasion pour leur offrir nos meilleurs vœux de Bonne Année.