

## Deux problèmes de l'assurance automobile

Gérard Parizeau

Volume 4, numéro 1, 1936

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102816ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102816ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1936). Deux problèmes de l'assurance automobile. *Assurances*, 4(1), 1–9. <https://doi.org/10.7202/1102816ar>

# Assurances

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

Enregistrée à Montréal comme matière postale de seconde classe

Prix:  
L'abonnement: \$1.00  
Le numéro: 25 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU  
Publicité: FRANÇOIS DESMARAIS

Administration:  
334, rue Notre-Dame est,  
Montréal

1

---

4e année

MONTRÉAL, AVRIL 1936

Numéro 1

---

## Deux problèmes de l'assurance automobile

*par*

GÉRARD PARIZEAU, L.S.C.,

professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

### I — Les abus de la concurrence

Offusquerai-je quelqu'un du métier en affirmant que l'assurance automobile est sur le point de devenir un gâchis dans la province de Québec? Je ne crois pas, car chacun souffre d'un état de choses qu'il est incapable de combattre individuellement et qu'aucun groupe n'est assez fort pour modifier. Pour mieux préciser la situation, voici quelques faits qui en indiqueront les aspects principaux.

Et d'abord la concurrence. Depuis de nombreuses années deux groupes se livrent une lutte assez âpre, les com-

pagnies syndiqués, c'est-à-dire celles qu'englobe maintenant la Canadian Underwriters' Association, et les non-syndiquées, dites *non tarif* dans cette langue des affaires qui n'en est pas à un anglicisme près. Comme pour l'assurance contre l'incendie, c'est le syndicat qui détermine le tarif qu'appliquent les premières avec une exactitude soigneusement vérifiée.

2 Avec un sans-gêne dont les sociétés syndiquées se plaignent sans pouvoir l'empêcher, les non-adhérentes se contentent d'enlever du tarif syndical un pourcentage dont le chiffre varie suivant les besoins du moment. Si on peut reprocher à cette manière de faire une absence de délicatesse que l'on retrouve dans tous les domaines où un organisme quelconque tente de fixer les prix, on ne peut nier l'importance du rôle tenu par les compagnies indépendantes par le jeu de la concurrence. Celles-ci ont d'abord forcé les sociétés syndiquées à augmenter leur tarif pendant quelques années, puis à le diminuer brusquement — double mouvement également maladroit à mon avis. Je m'explique. Pendant plusieurs années — disons de 1925 à 1930, les compagnies indépendantes ont drainé les meilleurs risques par des cotations très basses, en tenant compte surtout des sinistres antérieurs et en travaillant sur les gros et les moyens risques à l'aide de polices collectives. Il s'est établi ainsi un déséquilibre très net entre la valeur des affaires traitées par les syndiquées et par les non syndiquées. Cela a forcé les premières à augmenter le tarif de la responsabilité civile en particulier, afin de faire face à des sinistres croissants correspondant à des risques de moins en moins bons et à un revenu-primés décroissant. Vint un moment, cependant, où les intéressées changèrent d'attitude et, pour tenter de reprendre le terrain perdu, elles convinrent le syndicat de diminuer le tarif. Et c'est ainsi qu'on pratiqua de larges coupes dans des primes reconnues trop élevées pour l'ensemble des affaires. Décontenancées un moment, les sociétés indé-

pendantes limitèrent leurs réductions à 10% environ pour les voitures individuelles, tout en continuant de coter très bas pour les polices collectives. Grâce à cela, elles parvinrent à conserver leurs affaires malgré les avances que les compagnies syndiquées faisaient un peu tardivement aux assurés.

Les choses en étaient là quand les groupements de Lloyd's, London, lancèrent leur offensive vers 1934. Lloyd's traitait sur la place de Montréal depuis plusieurs années par l'entremise d'un certain nombre de courtiers; mais on avait recherché jusque-là la qualité des affaires plus que le volume. Par un changement d'attitude subit, certains groupes autorisèrent des coupes radicales : 50 ou même 60% du tarif syndical de base pour les polices individuelles et même davantage pour les polices collectives. Fort bien organisée et d'ailleurs assez facile à des prix comme ceux-là, la production fut rapide. Dans la seule province de Québec, le revenu-primés, par exemple, a dépassé \$454,000 en 1935. Par contre, les résultats pratiques ont été moins bons puisque le rapport des sinistres aux primes a atteint 64.28, suivant des chiffres officiels que nous croyons dignes de foi.

3

Pour se défendre, sociétés syndiquées et non syndiquées ont suivi le mouvement pour l'assurance collective en particulier et elles ont presque toutes perdu lourdement.

\*

À mon avis, la situation est sur le point de devenir inacceptable pour les raisons suivantes :

1° Par suite de la concurrence effrénée à laquelle se livrent les assureurs, les assurés ne sont pas tous mis sur le même pied. Par le truchement des polices collectives, des arrangements collectifs, des clubs d'automobilistes et autres trucs du métier, ils paient des primes dont l'écart est parfois de

l'ordre de la moitié; ce qui est tout à fait incompatible avec l'objet de l'assurance et l'intention des lois qui la régissent.

2° La concurrence entraîne des pertes considérables qui peuvent mettre en danger les entreprises les moins solides ou tout au moins les affaiblir.

4 3° Enfin, la concurrence crée actuellement dans le public un état d'esprit dont souffre la réputation de l'assurance et de ceux qui la traitent. On ne peut laisser s'établir la certitude que le commerce de l'assurance est essentiellement une question de marchandage. Si on n'y veille, ce sera fait avant longtemps et, alors, il sera bien difficile d'empêcher les abus auxquels la loi s'oppose péniblement actuellement.

\*

Et le remède à cet état de choses ? A mon avis, le service des assurances doit intervenir comme l'a fait celui de l'Ontario. Il ne doit pas supprimer la concurrence; mais il doit forcer chaque assureur à adopter un tarif, le même pour toutes les automobiles de mêmes type, marque et usage circulant dans une région. Que ce tarif soit élevé ou bas, cela regarde l'assureur, mais il doit être uniforme pour que soit remplie cette condition essentielle de l'assurance: à risque identique, taux identique.

Une fois cette première condition réalisée, il serait bon que le service des Assurances se rendît compte si le tarif courant correspond bien aux besoins non pas d'un groupe — celui qui conserve les affaires les moins bonnes, par exemple — mais de l'ensemble des assureurs. Et par besoins, j'entends la constitution de réserves et la réalisation d'un bénéfice raisonnable. En diminuant l'écart possible entre les primes, le service des Assurances provincial imposerait plus de mesure à la concurrence. Et ainsi il remédierait à une situation que les intéressés ne peuvent corriger seuls.

Enfin, dernier point, il est nécessaire qu'on traite chacun de la même manière au triple point de vue immobilisation des capitaux, taxes et contrôle des affaires.

\*

Veut-on connaître les résultats de l'année dans la province de Québec pour comprendre la nécessité d'une intervention ? Voici quelques chiffres ayant trait aux sociétés qui ont traité le plus d'affaires l'année dernière, dans l'ordre d'importance.<sup>1</sup>

5

		Primes % des sinistres aux primes
Lloyd's .. . . . .	\$454,046	64.28
La Prévoyance .. . . . .	263,424	78.27
La Foncière .. . . . .	145,912	78.01
General Exchange .. . . . .	98,879	54.20
Canadian General .. . . . .	91,904	75.85
Union de Paris .. . . . .	89,504	75.25
American Home .. . . . .	89,130	49.85
Halifax .. . . . .	79,437	54.97
Total des primes .. . . . .	\$3,265,428	62.59

Si l'on ajoute quarante pour cent environ pour les frais d'administration et d'acquisition, on a une idée de ce qu'a coûté l'assurance automobile aux assureurs. Et qu'on ne croit pas que ce soit là les plus mal partagés !

En terminant, je désire signaler qu'en parlant de la concurrence et de ses méthodes, l'auteur ne crie pas à l'abus en se voilant pudiquement la face. Il décrit un état de choses au milieu duquel il se débat comme les autres, du mieux qu'il peut et avec les mêmes moyens que les autres.

## II — L'invalidité de la clause "omnibus" et ses effets

Il y a dans le contrat d'assurance-automobile une condition, rédigée dans le plus pur jargon légal anglo-américain,

---

<sup>1</sup> Chiffres tirés de *Canadian Insurance*, numéro du 31 mars 1936.

que l'on appelle communément la clause *omnibus*. Obscure à souhait, elle est devenue encore plus embarrassante depuis un récent jugement rendu par un magistrat de Québec, le juge Laliberté. Jusqu'ici, elle n'opposait à la curiosité que sa quasi herméticité; mais depuis le jugement, elle présente une part d'aléas dont le praticien se serait passé facilement.

6 Avant d'examiner le jugement, rappelons rapidement quel sens la pratique a donné à la clause *omnibus*. Voici comment je la définissais dans un article paru dans le numéro d'octobre d'*Assurances*:

« L'assureur, écrivais-je, s'engage à protéger, au même titre que l'assuré, toute personne ou société encourant la responsabilité de l'automobile à un degré quelconque au moment du sinistre. L'assureur pose, cependant, quelques conditions que voici résumées:

l'assuré garde la préséance: l'assureur ne s'engageant qu'à faire bénéficier la tierce partie de la garantie inutilisée;

l'assuré doit donner son assentiment par écrit;

la garantie s'applique aux seules automobiles particulières;

la voiture ne doit pas servir pour la livraison commerciale, et l'assuré ou un membre adulte de sa famille doit avoir donné l'autorisation de la conduire;

l'automobile ne doit pas être utilisée à des fins se rattachant de près ou de loin au commerce d'automobiles ou de garages ».

Le juge Laliberté a semblé conclure à l'invalidité de cette condition dans le jugement qu'il a récemment rendu au sujet de la cause Joseph Hallé contre la Canadian Indemnity Company<sup>1</sup>. Je dis « a semblé », car la décision n'est pas très nette, comme si le magistrat n'avait pas osé trancher le débat avec la même assurance que le Conseil privé l'a fait dans la clause *Vandepitte versus Preferred Accident*<sup>2</sup>. Pour qu'on en juge, voici la dernière partie de l'arrêt :

<sup>1</sup> C. S. Q. (no 29, 417), 12 janvier 1936.

<sup>2</sup> Le jugement concluait nettement à l'invalidité de la clause en Colombie britannique.

La Cour . . . « Déclare que la police de la défenderesse en garantie produite comme pièce G-1 est illégale et nulle en autant que pouvant couvrir la responsabilité du demandeur en garantie et qu'à tout événement le recours du demandeur en garantie est prématuré, l'assuré Hallé n'ayant jamais transmis d'instructions écrites de nature à l'autoriser; »

Les mots « et qu'à tout événement le recours du demandeur en garantie est prématuré, l'assuré Hallé n'ayant jamais transmis d'instructions écrites de nature à l'autoriser » (la défenderesse) paraissent indiquer un doute, malgré l'affirmation d'illégalité qui précède. Ce doute prend plus de force quand on examine les notes du juge, dont la dernière partie se lit ainsi :

« Pour deux motifs cependant je crois que la demande en garantie principale et la demande en garantie incidente doivent être toutes deux renvoyées *du moins pour le moment et sauf recours ultérieur, quant à l'un des motifs, savoir celui relevant du fait que le recours exercé l'a été sans instruction écrite préalable à l'assureur* <sup>1</sup>. »

On a l'impression que le juge a voulu laisser la porte ouverte à la discussion, en faisant entrevoir un recours possible si l'assuré autorise l'assureur par écrit à protéger la tierce partie ? Pour ma part, je ne vois pas très bien, cependant, en quoi l'autorisation de défendre le tiers changerait l'intérêt assurable de celui-ci. On sait, en effet, que dans le cas présent le juge Laliberté base sa conclusion d'illégalité sur l'absence d'intérêt assurable du tiers, aux termes de l'article 2272 du Code civil qui se lit ainsi :

« Toute personne capable de contracter peut prendre une assurance sur des objets dans lesquels elle a un intérêt et qui sont exposés à quelque risque ». L'article 2274 définit ce qu'il faut entendre par un intérêt assurable.

<sup>1</sup> L'italique est de nous. — N. D. R.



Voici les notes du juge à ce sujet :

8

« Dans le Québec, c'est l'article 2274 qui indique en quoi doit consister l'intérêt assurable: "Une personne a un intérêt assurable susceptible d'assurance dans la chose à assurer dans tous les cas où il peut souffrir un *dommage direct et immédiat* par la perte ou détérioration de cette chose ». Bien que l'objet de l'assurance dans l'espèce ne soit pas dans la chose elle-même mais plutôt dans le risque qu'il y a de s'en servir, n'y a-t-il pas lieu par analogie de dire qu'il doit y avoir dans ce risque, pour l'assuré, un intérêt tel qu'il souffrira lui-même un dommage direct et immédiat de l'objet sur lequel porte l'assurance? Si oui, ce dernier moyen sur lequel est étayée la décision de Vandepitte v. Preferred Accident Inc. Co. (p. 298, lignes 12, 13 et 14) doit recevoir également son application dans le présent litige et je crois devoir décider dans ce sens. » Le juge Laliberté avait aussi noté auparavant: « Il semble bien cependant que le recours à être exercé contre l'assurance par une autre personne que lui-même en son nom personnel n'existe que lorsque l'assuré est lui-même désintéressé, qu'il donne instruction à l'assureur qu'il l'est et qu'il peut payer à un tiers. C'est dire, il me semble, que le tiers n'a de recours que lorsque l'assuré déclare n'avoir plus d'intérêt dans la police. »

\*

On aurait préféré autre chose, car à toutes fins pratiques, il appert que la clause *omnibus* ne lie plus l'assureur en droit, à cause de son caractère éventuel d'illégalité aux termes du Code civil. D'ici qu'un tribunal supérieur ait infirmé la décision, il faut en venir à cette conclusion et se fier à la bonne volonté de l'assureur pour l'application de la clause. Cela est très embarrassant car l'assureur, sauf exception, n'acceptera la charge que s'il ne met pas en doute la bonne foi de l'assuré ou s'il craint le mauvais effet de sa décision sur le public.

Qu'arrivera-t-il s'il y a un jour \$40,000, \$50,000 ou même \$100,000 en jeu ? Quand on se rappelle certains jugements rendus depuis quelques années, on sait que ce n'est pas une question théorique. Ne croit-on pas qu'alors l'*honour*

*contract* dont parle le Conseil privé devienne bien lourd à porter et que le fondé de pouvoirs d'une société soit tenté d'invoquer tous les motifs — même les moins acceptables — pour refuser une responsabilité dont le droit le libère, sinon l'équité ?

Si je me trompe en affirmant cela, je m'en excuse. Mais il me semble que les hommes restent les hommes, malgré le prestige qu'ont valu à l'assurance des siècles de stricte honnêteté. Nonobstant cette haute réputation, le contrat étant la base de l'entente, c'est lui qui a toujours précisé les engagements réciproques des parties. Aussi doit-on veiller à lui conserver son entière valeur juridique. S'il est devenu inacceptable, même partiellement, qu'on le modifie ou mieux, beaucoup mieux, qu'on change la loi de manière à régulariser une clause dont l'importance pratique est telle qu'on doit la conserver, même s'il est nécessaire de corriger le Code.

C'est à cela que j'ai voulu en venir. En terminant, je demande instamment qu'on mette la question à l'étude et qu'on en profite pour clarifier le texte de la police. Ainsi, on rendra service à l'assuré, à l'assureur, à l'avocat et au magistrat chargé de trancher un litige, dont l'obscurité le rend perplexe sans doute plus que tout autre.

**CANADIAN GENERAL INSURANCE CO.  
TORONTO GENERAL INSURANCE CO.**

Deux compagnies canadiennes qui méritent la confiance des assurés  
les plus au courant de l'assurance.

*Bureaux à:* St-Jean, N. B. - Montréal - Toronto - Winnipeg - Régina  
Edmonton - Vancouver