

Faits d'actualité

Gérard Parizeau

Volume 14, numéro 2, 1946

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103075ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103075ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1946). Faits d'actualité. *Assurances*, 14(2), 53–67.
<https://doi.org/10.7202/1103075ar>

Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe,
Ministère des Postes, Ottawa.
Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

53

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration:
Ch. 21
84 ouest, rue Notre-Dame
Montréal

14^e année

MONTRÉAL, JUILLET 1946

No 2

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

La clause de double indemnité.

Moyennant une légère surprime, les compagnies d'assurance sur la vie acceptent d'ajouter à leurs contrats la clause dite de double indemnité en cas de mort accidentelle. Comme tout bénéfice ordinaire, la clause comportait jusqu'ici quelques exceptions et, entre autres, l'accident d'aviation. Avec l'essor et les progrès accomplis par l'aviation civile depuis quelques années, certains assureurs ont cru bon de modifier les dispositions antérieures et ils n'exceptent plus l'accident d'avion subi par le passager d'une ligne régulière, entre des aéroports reconnus. Il y a là une évolution que devront

54

suivre toutes les compagnies dont le contrat même contient une exception pour tous les accidents d'aviation. Celle-ci devient un mode de transport de plus en plus répandu et il est nécessaire que les contrats d'assurance s'adaptent à des besoins nouveaux. Il n'est plus raisonnable qu'on exclue le transport par avion d'un contrat qui est censé garantir le risque de mort sans exception. Quand on songe que même le suicide n'est pas une exclusion deux ans après l'émission du contrat, il est bien difficile d'admettre que le risque d'aviation reste une cause de nullité.

Tous ceux qui font usage de l'avion ne se doutent pas de l'exception que contiennent certaines de leurs polices d'assurance-vie. Il faudrait leur recommander d'en vérifier le texte avant de retenir leurs billets, afin que leurs héritiers ne se trouvent pas devant un document sans valeur en cas de sinistre. Il faudrait aussi leur rappeler que ce n'est pas en souscrivant une police de \$10,000. en montant à bord qu'ils corrigeront une situation de fait, datant d'une époque où l'avion, comme l'auto, était considéré comme un mode de transport bon tout au plus pour les casse-cou. Les prodigieux progrès réalisés au cours de la guerre ont changé cela. Tous les assureurs devraient le comprendre en enlevant de leurs polices, d'un grand coup de balai, les restes d'un passé peu lointain, qui n'ont plus leur raison d'être à un moment où le risque ne justifie plus l'exception. En évoluant rapidement, les assureurs démontreront une fois de plus que l'ampleur de leurs affaires n'a pas changé leur désir et leur faculté d'adaptation.

De l'emploi des capitaux assurés.

L'assuré moyen, à qui on offre une nouvelle assurance-vie, a tendance de répondre: « J'en ai bien assez ! J'ai \$10,000., \$20,000. ou \$30,000. C'est plus d'argent que je n'ai jamais eu ou que je n'aurai jamais. » Celui qui s'exprime ainsi oublie

de faire la différence essentielle entre le capital et le revenu. De son vivant, il remet chaque semaine à sa femme une somme qui suffit aux besoins immédiats de la famille. S'il y a un léger déficit, il le comble à l'aide de ses économies ou en empruntant à la banque. Ainsi, la femme vit dans une sécurité à peu près complète, si l'époux a la prudence de mettre un frein à la dépense ou si son revenu croît à une cadence suffisante. Avec l'habitude naît la conviction qu'à des besoins doivent nécessairement correspondre des moyens équivalents. Son mari mort, devant quoi la femme se trouve-t-elle ? D'une part, devant des frais de maladie, d'enterrement, de costume, de règlement de succession, d'impôt qui écornent immédiatement son avoir. Et de l'autre, devant des dépenses assez sensiblement diminuées. Avec la disparition du mari, en effet, il n'est plus nécessaire de payer les primes d'assurance sur la vie et il n'y a plus de frais de club, de réception et toutes ces dépenses que fait le mari sans trop y penser, parce qu'il gagne assez largement la vie de la famille pour ne pas s'habituer à compter. La diminution représente d'un tiers à quarante pour cent du budget familial. Sur \$4,000. il reste disons, quelque \$2,500 que la femme devra avoir chaque année si elle ne veut pas s'endetter. Où trouvera-t-elle cette somme ? Dans le revenu du capital ? Mais comment ? S'il lui reste \$25,000. une fois toutes les dépenses soldées, à 3% pour des titres sûrs, elle ne recevra que \$750.00 par an. Où trouvera-t-elle la différence ? À même le capital ? Mais si elle commence à l'écorner, il ne durera pas longtemps. Peut-être suffira-t-il pour dix ans en mettant les choses au mieux, c'est-à-dire en imaginant qu'aucune imprudence ne sera commise, qu'on serrera la dépense de très près et que, malgré la hausse des prix, on ne dépassera pas son revenu. Mais qu'arrivera-t-il si on se laisse tenter par un vendeur qui promet mer et monde, par des titres qui

sont censés doubler ou décupler de valeur en six mois, ou si on ne sait pas restreindre la dépense à ses ressources ? Il est facile de l'imaginer. Très rapidement, le capital fondra et il disparaîtra soudainement comme la glace au printemps dans un lac des Laurentides, englouti sans bruit, mais sûrement. C'est le cas des capitaux laissés par la plupart des maris de bonne volonté, mais imprévoyants.

56

Que faut-il faire alors ? Il suffit, croyons-nous, de réfléchir un peu et de prendre à l'avance les dispositions nécessaires pour mettre sa famille à l'abri. A notre avis, il est aussi important de souscrire l'assurance que d'en prévoir l'emploi. Celui qui ne le fait pas commet de bonne foi une mauvaise action puisqu'il expose sa famille à la ruine peu de temps après sa mort.

**

Voici quelques solutions que l'on pourrait adapter aux circonstances.

Il faut d'abord souscrire le montant d'assurance dont sa famille a besoin. Il ne suffit pas d'affirmer: « j'ai \$5,000., \$10,000. ou \$15,000.; c'est suffisant ». Il faut se dire: « si je meurs, il faudra à ma femme tel ou tel revenu pour faire face à une dépense minima de tant ». Si on a le revenu voulu, on souscrira une part d'assurance permanente, c'est-à-dire la somme dont sa femme aura besoin normalement une fois les enfants élevés. Par assurance permanente, on entendra toute assurance dont la durée n'est pas limitée, comme l'assurance-vie entière avec primes viagères ou fixes. Il est nécessaire, en effet, de souscrire une assurance qui ne cessera pas d'exister à un moment où il sera à peu près impossible d'avoir un nouveau contrat. A cette assurance permanente, s'ajoutera une assurance temporaire d'un montant variable suivant les besoins et les ressources de la famille. L'assurance temporaire est, en effet, un complément excellent, des-

tiné à combler un besoin durant la période où le budget familial est le plus élevé, entre 25 et 55 ou 60 ans suivant le cas.

L'assurance souscrite, il reste à en fixer l'emploi à l'avance si l'on ne veut pas qu'elle soit gaspillée ou perdue. Il y a deux manières de procéder, soit prévoir le versement par une inscription dans la police, soit en déterminer l'emploi par testament. Le premier mode a pour avantage de mettre l'argent à l'abri des créanciers en cas de difficultés financières. Il a l'inconvénient d'immobiliser l'argent et d'en rendre difficile l'attribution par la suite. Le second donne plus de souplesse à la succession. Dans un cas comme dans l'autre, il est indispensable de prévoir l'usage ultérieur. Il ne faut pas se contenter de léguer \$30,000. d'assurance à sa femme ou à ses enfants. Il faut indiquer, par exemple, qu'une partie de l'assurance pourra servir à l'achat d'une annuité répartie sur dix ans : ainsi \$15,000., placés à trois pour cent, et versés en dix annuités donneront un versement annuel de \$1,707. On pourra prévoir également que la différence, ou \$15,000., sera placée à trois pour cent soit auprès de l'assureur, si le contrat le permet, soit en obligations rapportant trois pour cent, choisies par les exécuteurs; avec l'entente que dix ans après la mort de l'assuré ou, plus tard, si les exécuteurs le jugeaient à propos, cette somme de \$15,000. servira à l'achat d'une rente viagère payable pendant au moins dix ans. En employant le tarif actuel des rentes de l'État, \$15,000. donnerait une rente viagère de \$990 à une femme âgée de 55 ans.

57

De cette manière, la famille aurait un revenu de \$2,157 pendant dix ans. Puis la mère toucherait une rente viagère de \$990 durant toute sa vie. Et si elle mourait avant l'expiration de la période d'annuité de dix ans, les enfants auraient le reliquat. Ceux-ci recevraient peu, mais l'assuré serait certain que sa femme garderait le capital intact et qu'elle

jouirait d'un revenu à peu près suffisant pour ses besoins essentiels par la suite.

58

Voilà une première solution. La rente familiale en est une autre. En ajoutant à un contrat ordinaire — temporaire ou permanent — cette clause qui porte des noms divers dans la pratique, on accorde un rendement extraordinaire de 12 pour cent aux capitaux assurés, pendant la période nécessaire à la formation des enfants. Ainsi, si le plus jeune a cinq ans, il suffit d'ajouter la clause de 20 ans au contrat pour que, si l'assuré meurt avant que le petit dernier atteigne l'âge de 25 ans, la veuve reçoive douze pour cent de \$20,000., par exemple, soit \$2,400. La différence ou \$10,000., pour reprendre le cas précédent, placée à trois pour cent ou en une rente viagère sur la tête de l'épouse, permettrait d'arrondir le revenu. Par une inscription dans la police ou par testament, selon le cas, l'assuré aurait également prévu l'emploi des \$20,000. à l'échéance de la période de vingt ans, soit par la souscription d'une rente viagère sur la tête de sa femme, soit par l'achat d'une rente viagère au nom de sa femme et la répartition d'une somme de x dollars entre ses enfants.



Les combinaisons sont multiples, mais ce que nous tenons à signaler ici au lecteur, c'est l'extrême importance d'indiquer à l'avance l'usage que l'on devra faire des capitaux assurés. Pour avoir négligé cet aspect primordial de l'opération, l'assuré expose sa femme et ses enfants à la misère la plus complète peu de temps après sa mort.

De l'assurance du contenu des immeubles incombustibles.

Depuis quelques années, il était possible de remplacer la règle proportionnelle par un montant minimum ou *guaranteed amount*, dans l'assurance contre l'incendie des immeubles en béton ou des risques protégés par des extincteurs automati-

ques. La *Canadian Underwriters' Association* a ajouté récemment aux cas précédents celui du contenu des immeubles en béton. C'est un autre exemple de l'évolution qu'on subit actuellement sous la poussée d'influences diverses et, en particulier, de la pratique américaine. Il faut évidemment que l'assuré démontre que le montant d'assurance est suffisant en moyenne pour les fins de la règle proportionnelle, à l'aide d'une déclaration de valeur. Il y a là une réforme que les fluctuations de prix rendaient un peu difficile à accepter, mais qui s'imposait.

59

Il est intéressant de constater comme la pratique des assurances évolue rapidement depuis quelques années. Peu d'affaires offrent autant de résistance au changement que l'assurance, tant est grande la force de l'habitude. L'évolution se produit, cependant, et de bien curieuse façon, par poussées brusques, par changements profonds qui soudainement bousculent d'autant plus les conceptions antérieures qu'on s'y est tenu davantage jusque là. Est-ce la force de la tradition, le désir de passer dans les chemins battus, si commodes, même s'ils sont difficiles d'accès, est-ce crainte d'innover, est-ce la force de la routine ? Il y a probablement de tout cela dans une pratique qui s'arc-boute, qui cherche à tout faire comme on le faisait jusque là, à conserver des textes, pour la principale raison qu'ils servent depuis si longtemps, ou des habitudes et des interprétations auxquelles la coutume a donné un sens précis malgré l'imprécision des mots et des formules.

Si nous signalons ce nouveau pas en avant, c'est pour nous réjouir d'une réforme qui indique à nouveau chez les dirigeants de la *Canadian Underwriters' Association* un esprit capable d'action. Mais quand abordera-t-on le domaine des textes français dans un même désir de progrès et d'évolution ?

**Une résolution de l'Association des Courtiers
d'Assurances de la province de Québec.**

A la dernière assemblée générale de l'Association des Courtiers d'Assurances de la Province de Québec, on a présenté la résolution suivante au sujet de la traduction des textes de la C.U.A. C'est avec plaisir que nous la reproduisons ici:

60

« Considérant que la Canadian Underwriters' Association joue un rôle très important dans l'établissement du vocabulaire technique de l'assurance;

« Considérant que les textes de la Canadian Underwriters' Association servent de base à la réglementation des assurances et à la rédaction des polices;

« Considérant la valeur des services que la Canadian Underwriters' Association rend tant aux assureurs qu'aux assurés dans le domaine de l'assurance et l'importance des précédents qu'elle crée;

« L'Association des Courtiers d'Assurance de la Province de Québec prie instamment la Canadian Underwriters' Association de donner la plus grande attention possible à la rédaction de ses textes français. Constatant avec regret que la plupart de ces textes sont faits dans une langue fautive et presque incompréhensible, l'Association des Courtiers d'Assurance de la Province de Québec, réunie en assemblée générale, émet le vœu que la Canadian Underwriters' Association apporte à la question de la traduction une solution qui ne force plus les agents à se reporter au texte anglais pour saisir le sens exact des règlements et des instructions et qui n'expose plus les membres de la Canadian Underwriters' Association à des procès coûteux. En procédant ainsi, on donnera à cette partie du travail de la Canadian Underwriters' Association la même utilité qu'aux autres services du syndicat ».

Nous ne voulons pas ajouter de commentaires à un texte aussi précis.

Des fausses déclarations dans la proposition d'assurance.

Me Dollard Dansereau rapporte dans sa chronique judiciaire le jugement rendu par la Cour d'Appel dans la cause

de Bertrand contre la Compagnie Française du Phénix. Bien qu'il ne soit pas unanime, cet arrêt souligne une fois de plus l'importance de vérifier l'exactitude des réponses faites par l'assuré aux questions posées dans la proposition. Celle-ci étant la base du contrat, c'est-à-dire le document sur lequel l'assureur s'appuie pour accepter ou refuser l'assurance, les tribunaux ont tendance à déclarer nulle l'assurance dès qu'il est démontré que l'assuré a fait une fausse déclaration. Théoriquement, la mesure de validité c'est l'article 993 du Code civil qui se lit ainsi :

61

La fraude ou le dol est une cause de nullité lorsque les manœuvres pratiquées par l'une des parties ou à sa connaissance sont telles que, sans cela l'autre partie n'aurait pas contracté.

Il ne se présume pas et doit être prouvé.

Dans la pratique, il semble que le tribunal soit disposé à taxer de fraude toute fausse déclaration lorsque l'assuré a eu l'occasion de vérifier le renseignement qu'on lui demandait. En somme, en général, on paraît accorder une importance relative à l'article 993.

La leçon à tirer de cette attitude générale des tribunaux, c'est que les agents et les courtiers doivent vérifier avec une extrême attention l'exactitude des renseignements fournis par leurs dossiers ou donnés par les clients. Avant de laisser signer la proposition d'assurance par le proposant, il est nécessaire de lui demander de lire les questions avec attention et de contrôler chaque réponse. Si le document est envoyé par la poste, il sera bon également d'attirer l'attention de l'assuré sur les questions principales, car de l'exactitude des réponses dépendra la validité de l'assurance.

Certaines situations sont embarrassantes, cependant. Ainsi à la question qui se lit ainsi : "Une compagnie a-t-elle annulé l'assurance automobile du proposant, refusé de la renouveler ou d'accorder sa garantie", que faut-il répondre

62

dans les cas suivants ? Quand le risque a été offert à d'autres compagnies qui ne l'ont pas accepté parce qu'elles ne font pas affaire dans la région, parce qu'elles n'acceptent pas ce genre de risques, parce qu'elles ne veulent plus traiter avec tel ou tel agent, parce qu'elles veulent réduire leurs affaires d'assurance automobile, parce qu'elles n'acceptent pas telle ou telle catégorie d'assurés. Il faut le déclarer dira-t-on ! Mais alors faudra-t-il fournir la liste complète de toutes les compagnies qui refusent de traiter dans la région du Lac St-Jean ou dans l'Abitibi, qui n'assurent pas les militaires ou les chauffeurs de taxi et à qui on aura offert le risque ?

Il nous semble que cette question devrait disparaître pour faire place à une autre qui ne demanderait que le nom de l'assureur précédent. Ainsi, le nouvel assureur aurait une source suffisante de renseignements pour prendre une décision et on éviterait d'avoir à fournir une longue liste de noms qui souvent effraye l'assureur et rend le placement du risque à peu près impossible. Actuellement, si l'assuré ne déclare pas tout (et quand le fait-il ?) il s'expose à rendre nulle une assurance dont la condition première est la déclaration entière de renseignements, que l'assureur pourrait obtenir sans mettre l'assuré ou son courtier dans une situation injustement embarrassante. Si l'assureur a le dossier complet des sinistres, pourquoi faut-il qu'il sache également que tel ou tel assureur a refusé le risque antérieurement ?

Le discours du président de l'Association des Courtiers d'Assurance.

Chaque année, le président de l'Association des Courtiers d'Assurances de la province de Québec résume à l'assemblée générale les événements principaux de l'année. Cette fois, en particulier, il avait beaucoup à dire, tant sa présidence a été féconde. C'est avec plaisir que nous extrayons de son

texte quelques passages marquants. On les lira avec intérêt, comme une étape nouvelle dans la vie d'un syndicat professionnel qui a rendu des services et qui en rendra de plus grands encore si on sait tirer le maximum de l'instrument nouveau qu'on vient de lui forger.

Il y a plus de trente ans, un petit groupe d'agents bien connus et très influents considéraient d'un œil alarmé le manque de compétence des agents de ce temps-là. Rappelez-vous que nous étions encore aux jours où l'assurance était une affaire assez simple. Avec une prévoyance qui, pour le temps, semblait extraordinaire, ils entrevirent le jour où l'assurance deviendrait plus complexe et se posèrent la question suivante: "Si les agents sont aujourd'hui pauvrement équipés pour rendre un service efficace aux clients malgré la simplicité relative des polices, quelle sera leur situation lorsque l'assurance (avec l'accroissement du commerce, la complication des économies nationales et internationales) ne sera plus aussi simple? Et, poussant plus loin leurs recherches: Que faire pour être sûr que le public sera adéquatement protégé en toutes circonstances"? La réponse était évidente, mais soulevait de nombreuses difficultés.

63

Premièrement, il fallait évidemment supprimer la coutume qu'avait adoptée les compagnies d'engager les agents sans discrimination. Cela n'eut lieu que 15 ans plus tard. Deuxièmement, si l'on voulait que les agents deviennent des conseillers compétents à l'égard de leurs clients, il fallait les laisser libres de choisir le genre de police qui à leurs yeux, paraissait le mieux correspondre aux besoins de ces clients. L'agent d'assurance devait, par conséquent, être libre de servir toute compagnie autorisée par le gouvernement de la province, et de choisir ainsi la protection la plus efficace à l'assuré. Cela n'arriva que plusieurs années plus tard. Après que la loi qui accordait un permis aux agents leur permettant de servir ainsi toute compagnie autorisée par le gouvernement, on s'occupa de former un bureau spécial chargé d'étudier les qualités et le savoir des candidats à ce permis. On s'aperçut alors que cela n'était pas suffisant pour garantir au public la compétence de l'agent, et qu'avant d'accorder un permis, il faudrait imposer à l'agent certaines études. Malheureusement, cela ne fut pas facile. Les autorités civiles comprenaient mal cet aspect de la responsabilité des agents; mais l'Association, elle, — en attendant d'obtenir satisfaction par la

64

force des choses — garda toujours comme but l'institution d'un semblable cours de qualification. Ayant l'impression que le temps était venu d'imposer une telle qualification à ses membres, l'Association décida, il y a quatre ans, de ne plus attendre, et elle établit ses propres cours et tint ses propres examens de compétence pour ses membres. Elle fit cela parce qu'elle se rendait compte de ses devoirs envers le public. Cette initiative de votre Association a probablement plus influencé qu'on ne le croit les services gouvernementaux lorsqu'il s'est agi d'instituer un examen précédant l'obtention d'un permis. Comme résultat, il existe maintenant ou existera prochainement un système en vertu duquel quiconque veut obtenir un permis d'agent devra, au préalable, subir un examen. Cette décision du gouvernement n'annule pas le cours et l'examen de votre Association. Il s'agit simplement d'une formalité préliminaire par laquelle on veut constater si le candidat connaît les données élémentaires de l'assurance.

* * * * *

Aujourd'hui, est un grand jour, notre objectif est atteint ! Nous avons obtenu un statut professionnel par une loi du parlement de Québec. Au meilleur de notre connaissance, cette loi est la première du genre sur le continent américain, à reconnaître la responsabilité de l'agent dans notre civilisation complexe, à placer l'assurance parmi les professions spécialisées, et à affirmer officiellement que la compétence en assurance est essentielle à la protection publique. Québec encore une fois tient la tête dans le domaine de l'assurance. Aujourd'hui, par conséquent, nous pouvons dire que l'objectif de notre Association a été atteint. Nous avons une loi en vertu de laquelle les permis d'assurance sont accordés aux agents; toute demande de permis ou de renouvellement de permis est sujette à un examen d'un bureau spécial; nous avons, les premiers, établi un système complet et efficace d'éducation à l'usage de nos membres; nous avons obtenu que les autorités fassent subir un examen élémentaire avant d'accorder un permis; nous avons obtenu un statut professionnel avec tous les pouvoirs de surveiller et de diriger nos examens de qualification, et d'établir nos conditions suivant lesquelles le titre professionnel sera accordé. Cela ne s'applique pas seulement à nos membres mais à tout agent de la province de Québec qui cherche à se qualifier. Nous ne voulons pas une corporation fermée. Nous invitons et encourageons chaque agent à obtenir le statut professionnel. Nous aiderons à l'acquérir. Pourquoi ? Simplement parce que c'est dans l'intérêt public.

Je voudrais que vous compreniez que même si nos objectifs ont été atteints, il y a encore beaucoup à faire individuellement et collectivement. Vous devez d'abord justifier la confiance qu'on vous fait. Vous devez vous élever non seulement au niveau que ces responsabilités impliquent, mais plus haut encore, à un niveau, où, en fait aussi bien qu'en droit, vous vous tiendrez au-dessus de ceux qui n'acquerront pas ce statut professionnel et ne posséderont pas tout ce qu'il exige. Un certificat accroché au mur, un diplôme, le droit d'ajouter une lettre ou deux après votre nom, c'est très bien, mais ce n'est pas assez. Vous devez vous distinguer par l'intensité de vos études, par les connaissances que vous acquerrez, par la façon dont vous appliquerez votre science aux besoins de vos clients, par le sérieux avec lequel vous vous acquitterez de vos devoirs.

65

Et le président conclut :

Et je passe maintenant à un autre point qui n'est pas sans importance pour nous à la suite de la mise en force de cette loi. Vous êtes des agents indépendants. Votre premier devoir est envers le public. Si l'intérêt public exige que vous étudiez les offres de toute compagnie dûment autorisée, pour mieux servir votre client, vous devez être libres de faire ce choix. Lorsque les besoins des assurés peuvent être adéquatement protégés de telle ou telle façon, vous devez agir en conséquence. Lorsque les intérêts des clients demandent que vous entrepreniez des négociations avec certaines compagnies, vous devez avoir la liberté de négocier. Votre permis stipule que vous êtes libres. Vos actions démontreront si vous vous rendez compte de votre propre liberté. Votre devoir est d'abord envers le public, ensuite envers les assureurs, même si, par paradoxe, les circonstances actuelles vous forcent à vous entendre d'abord avec les compagnies avant de transiger avec votre client. Dans les circonstances présentes vous avez des devoirs envers les compagnies particulières auxquelles vous êtes liés. Si vous voulez rendre un service efficace, votre loyauté ne doit pas être divisée. Vous avez un contrat d'agence avec une compagnie ou avec plusieurs, selon le cas, et si vous voulez être dignes de votre situation, vous devez en respecter scrupuleusement les conditions et les obligations que vous avez acceptées. Aucune tierce partie n'a le droit d'intervenir, et nulle autre que votre compagnie n'a le droit de poser des conditions à votre agence. Si un changement s'impose à votre contrat d'agence, cette modification DOIT venir de la compagnie avec laquelle vous avez ce contrat.

Cela pose très nettement, pour qui sait lire entre les lignes, la question du contrat que, depuis quelques années, on cherche à faire signer par les agents de l'extérieur de Montréal. Depuis plusieurs années, l'Association s'est opposée à cette entente qui, à son sens, viole la liberté des affaires et doit être repoussée par tous les agents et les courtiers d'assurances comme un mouvement tournant destiné à enrayer l'initiative individuelle et à livrer les intermédiaires de l'assurance pieds et poings liés un syndicat. Présentée, de cette manière, la question est extrêmement simplifiée. Si on ignore ainsi certains aspects de la querelle qui pourraient être signalés, par contre on éclaire d'un jour brutal la conséquence ultime d'un document dont l'aspect immédiat ne semble pas justifier, au premier abord, la levée de boucliers à laquelle on assiste depuis quelques années. Il y a là une bataille sourde, que le public ne voit pas, mais qui s'est engagée derrière des sourires de façade qui cachent mal l'âpreté des coups.

Nous restons convaincus, avec d'autres, qu'il serait possible de s'entendre sans avoir recours à une manœuvre dont la fin réelle est de faire disparaître certains assureurs, en liant le plus grand nombre des intermédiaires par des liens qu'en certains pays la loi déclarerait inacceptables. Nous reconnaissons facilement l'injustice de certaines pratiques, le coulage des renseignements techniques d'un groupe à un autre qui ne veut pas en payer les frais. Nous nous opposons, cependant, à ce que, pour empêcher des choses inadmissibles en soi, mais auxquelles on est exposé dans toutes les affaires qui sont très fortement réglementées, on tente d'empêcher petit à petit les agents et les courtiers de traiter avec des concurrents. On ne les force pas à faire affaires uniquement avec nous, dira-t-on. On ne leur offre qu'une commission supplémentaire si leurs affaires traitées avec les compagnies syndiquées atteint un certain pourcentage. Ce serait défendable si on se

limitait à cela, mais on enlève les plans et tarifs à ceux dont le pourcentage est inférieur à un certain chiffre. Or, ces plans et tarifs sont un des moyens d'action indispensables en dehors de Montréal et de Québec.

Si l'on avait recours à des procédés moins draconiens, si une épuration se faisait d'abord dans les rangs des sociétés syndiquées mêmes, on obtiendrait, croyons-nous, l'aide entière, sans restrictions, de l'Association des Courtiers d'Assurance de la province de Québec. Et c'est cela que le président a voulu souligner dans le discours qu'il a prononcé à la dernière assemblée générale de l'Association. C'est dans le même esprit que nous avons tenu à reproduire des extraits de son discours et à les accompagner de commentaires.

