Document généré le 12 fév. 2025 06:26

Assurances

Assurances

Introduction à l'assurance des risques divers, mieux connue en Amérique sous le nom d'« inland marine » ou « inland transportation insurance »

Gérard Parizeau

Volume 33, numéro 4, 1966

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1103556ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1103556ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

Parizeau, G. (1966). Introduction à l'assurance des risques divers, mieux connue en Amérique sous le nom d'« inland marine » ou « inland transportation insurance ». *Assurances*, *33*(4), 235–251. https://doi.org/10.7202/1103556ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1966

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

ASSURANCES

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

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.
Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : $3.00
Le numéro : - $1.00

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau, Gérald Laberge, Jacques Caya, Pierre Beaudry.

Administration :
Ch. 216
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

33e année ***Montréal, Janvier 1966*** ***No 4***

Introduction à l'assurance des risques divers, mieux connue en Amérique sous le nom d'"inland marine" ou "inland transportation insurance" [1]

par

GÉRARD PARIZEAU

Qu'est-ce que "l'inland marine insurance" ?

Poser la question devant vous, qui en traitez tous les jours, n'est-ce pas bien présomptueux de ma part ! N'importe qui pourrait répondre, c'est principalement l'assurance des transports terrestres, fluviaux et aériens; ce qui serait à peu près vrai, puisque en s'exprimant ainsi on indiquerait le caractère de mobilité qui a présidé à la naissance de "l'*inland marine insurance*". Mais un malin pourrait ajouter aussitôt:

[1] Texte d'une conférence donnée à un colloque de l'Association des Courtiers d'Assurances de Québec le 30 janvier 1966. Ce travail paraît également dans le "Courtier d'Assurances" organe de l'Association.

que faites-vous de l'assurance des ponts, des quais et des barrages, ainsi que des chantiers de construction ? Choses normalement bien fixées au sol et qui donnent lieu à une indemnité seulement quand elles acquièrent une imprévisible et dangereuse instabilité. Il y a aussi l'assurance des œuvres d'art, des bijoux, du radium, des machines à musique (ces infâmes trouble-paix) qu'on retrouve maintenant dans les plus petits patelins du Canada ou les endroits les plus éloignés
236 de la province française, avec ces autres machines grâce auxquelles, moyennant quelques cents ou quelques centimes, suivant l'endroit, on peut se livrer en toute sécurité à une partie de hockey ou au massacre de bêtes fauves. Il y a également l'assurance des cadeaux de noce qui n'ont un caractère de mobilité qu'au retour du voyage de noce, quand les nouveaux époux viennent en débarrasser les parents ou quand les voleurs font main basse sur eux. Il y a l'assurance des dépositaires où ceux-ci interviennent encore, dans certains cas, sans être courtier et gardent une part du prix, qui n'est pas censée être une commission d'intermédiaire mais une indemnité de service, non pas en vertu d'une opération du Saint-Esprit, mais comme une tolérance qui est un héritage des temps anciens où notre association existait, mais sans avoir les pouvoirs actuels. C'est en somme l'exception que mes bons maîtres, les pères jésuites, invoqueraient sans doute pour confirmer la règle.

Une plus longue énumération serait inutile, pour montrer ce que l'expression *"inland marine insurance"* a de curieux, d'illogique et d'indéfendable au premier abord. Pour essayer de mettre un peu d'ordre dans ce capharnaüm, je me suis adressé à un professeur américain, M. William H. Rodda, qui est ou qui a été je crois, secrétaire du Transportation Insurance Rating Bureau à Chicago. Voici comment il classe ces multiples garanties que notre C.U.A. connaît maintenant

sous le nom d'assurance des risques multiples. Plus explicite, M. Rodda a imaginé les quatre groupes suivants, entre lesquels il répartit les assurances englobées:

a) les assurances de transport;

b) les assurances autres que de transport;

c) les assurances de dépositaires;

d) les assurances personnelles.

Grâce à cette classification, nous voilà, je pense, un peu **237**
mieux fixés sur la portée de cette assurance et sur l'ordre dans lequel on peut présenter les garanties qu'elle englobe. Malgré tout, en pensant à l'étonnante et contradictoire énumération qui précède, je songeais à la fable du bon Lafontaine: "La chauve-souris et les deux belettes", que vous avez dû réciter comme moi à une époque où tout s'apprend par cœur, en attendant que plus tard, ayant vieilli, on comprenne la philosophie souriante que le fabuliste mettait dans ses écrits sans prétention, mais réfléchis: fruit de longues promenades dans la forêt accueillante, à une époque où les grands d'Europe s'entouraient d'artistes et d'écrivains au lieu de les envoyer à l'étranger, comme le font fort heureusement pour eux et pour nous aujourd'hui nos organismes d'affaires culturelles. Autrefois, le grand seigneur, protecteur des arts et des lettres, ne dédaignait pas que, de temps à autre, on dît du bien de lui. Aujourd'hui, on ne demande rien d'autre au boursier que de voyager, d'ouvrir les yeux, peut-être de travailler et, peut-être aussi, de produire. Il n'a pas à porter aux nues le ministre ou le dispensateur de la manne. On ne voit pas très bien un boursier écrivant à un haut fonctionnaire, comme Lafontaine à Monseigneur le duc de Bourgogne: "Votre esprit, Monsieur, ne va pas, il court, il semble avoir des ailes". Il suffit au boursier d'attendre son retour au pays natal pour dire du mal du régime et des hommes qui le font, s'il n'en pense pas que du bien.

Mais je reviens au sujet qui nous réunit ce soir. Si vous avez accepté le classement des assurances englobées que suggère M. Rodda, ne pourrais-je pas moi-même essayer de dégager les éléments communs à ces diverses garanties, qui sont encore une fois, il faut le reconnaître, assez hétéroclites. Peut-être vais-je errer comme beaucoup de ceux qui cherchent à sortir des chemins battus. Vous m'en excuserez sans doute avec l'indulgence que montrent les gens polis devant celui qui

se trompe, en tenant compte tout au moins de l'effort physique.

Quelles sont les caractéristiques de l'*inland marine insurance* ou disons de l'assurance des risques divers ? Ce qui est à mon avis à la fois plus large et tout aussi imprécis.

Vous savez que l'*inland marine insurance* est venue de l'assurance maritime, comme Vénus est sortie des eaux de la Méditerrannée quelques siècles plus tôt, à une époque où les dieux étaient nombreux et bien sympathiques. Pendant longtemps, l'assurance maritime fut la seule connue dans ces pays ou ces villes qui longeaient l'immense mer intérieure: la mare nostrum de l'empire romain. Les bateaux venaient à quai dans les ports de Gênes, de Pise, de Venise, de Civitavecchia, de Marseille, ancienne ville phocéenne, pour livrer les marchandises en provenance de la Grèce, des ports de la Mer Noire, du Proche-Orient ou même des Indes: pays des épices, des soiries et des pierres précieuses. L'assurance maritime suffit tant que les transports dans l'arrière-pays ne furent pas rendus nécessaires par l'éloignement du destinataire ou par les échanges qui se firent plus tard par voie routière ou fluviale, puis par chemin de fer et, enfin, par air.

L'assurance-transports était née comme un complément de l'assurance maritime en attendant que celle-ci garantît les marchandises de l'expéditeur au destinataire avec la clause que connaîtront les anglophones sous le nom de "*warehouse to warehouse*". Plus tard, on la classa d'abord en Amérique

sous l'étiquette d'*inland marine insurance*[1] par opposition à la *marine insurance,* en attendant qu'on lui adjoigne tout ce qu'on ne pouvait ranger ailleurs dans l'assurance des biens.

Comme l'assurance maritime, l'assurance des transports a un caractère de mobilité, même si parfois, sous la table, se traitent sous son étiquette des affaires qui en ont bien peu, mais qui en acquièrent d'intention, sinon de fait, aux yeux de courtiers et d'assureurs à l'appétit aiguisé et à l'imagination féconde.

Mobilité de la chose assurée, pensez-vous, mais comment justifier l'assurance des quais, des barrages et des ponts? C'est à ce point que M. Rodda vient à notre secours en comprenant dans son classement, sous le titre des assurances autres que de transports les *"instrumentalities of transportation"*. Astuce très acceptable pour celui qui est embarrassé. On inclut, en somme, dans ces garanties tout ce qui facilite ou permet le transport et la manutention des choses transportées c'est-à-dire les ponts, les tunnels, les quais, les cales sèches et, par extension, les wagons et voies ferrées, les voitures et les chevaux, les yachts et les bateaux fluviaux. Voilà justement ce qui fait que votre fille est muette, écrivait Molière bien longtemps auparavant, dans des circonstances très différentes il est vrai.

Avec un nombre d'exceptions suffisant pour confirmer la règle, l'élément de mobilité est donc une première caractéristique du groupement des risques multiples ou divers sous un même toit. L'étendue de la garantie elle-même en est une seconde. Elle va des clauses dites "tous risques" (avec plusieurs exceptions qui en réduisent singulièrement la portée) à la garantie dite des risques énumérés: les "specified perils" de nos voisins du sud. Celle-ci a pour objet de permettre à

[1] On dit aussi: *"inland transportation insurance"*.

l'assureur de préciser la portée de l'assurance et de savoir à peu près ce à quoi il s'engage.

A toutes fins pratiques, l'assurance à risques énumérés force l'assuré à démontrer lui-même après un sinistre que le risque est bien garanti. Tandis qu'avec l'assurance dite "tous risques", c'est à l'assureur de prouver que le dommage ne l'est pas: position bien différente dont l'assureur apprécie peu l'instabilité. C'est à lui, en effet, que revient alors l'initiative
240 de la preuve — chose parfois embarrassante pour lui, même s'il a cherché par un nombre imposant d'exceptions à limiter son engagement. Vous savez qu'il défend sa police contre le courtier avec une énergie farouche, mais parfois aveugle.

Jusqu'ici, Messieurs, j'ai dégagé ou plutôt je me suis efforcé de dégager devant vous deux éléments essentiels: la mobilité de l'objet assuré et la nature de la protection accordée. On en trouve un troisième dans les bornes territoriales de la garantie. En effet, dans ce domaine, on n'est plus lié à un espace donné ou à un endroit particulier. Avec l'assurance-vol ou l'assurance incendie à l'état pur, par exemple, on assure "à tel endroit et pas ailleurs" comme on le lit encore dans ces polices de Lloyd's où rien ne doit changer, comme on disait dans le pays de Maria Chapdelaine à une époque où l'on ne parlait pas encore de la révolution tranquille. Etendue de la garantie, c'est-à-dire l'Amérique ou mieux le Monde, afin d'éviter cette limitation bien gênante des bornes territoriales limitées à trois milles des côtes. Le monde entier, mais parfois aussi le monde sauf les pays qui se trouvent à l'arrière du rideau de fer ou de bambous. De toute manière, si l'assurance est parfois restreinte à un continent, elle n'a pas ce caractère de limitation des autres garanties, les plus anciennes: les assurance incendie, vol ou autres qui, dans leur forme initiale, restreignent sensiblement les bornes la protection.

Nous voici maintenant devant une quatrième caractéristique la difficulté d'établir un tarif d'une part et, de l'autre, l'insuffisance des tarifs dans les périodes de concurrence aveugle, où les assureurs se laissent entraîner comme sur une rampe savonnée, qui les amènerait au désastre si quelqu'un à Londres, à Philadelphie ou à Toronto ne disait: halte-là ! A un moment donné, comme vous le savez, les assureurs, ainsi que l'âne de Buridan, sont bien tiraillés et vont d'un extrême à l'autre: tel le cas de la personal property floater il y a quelques années; tel aussi le cas de cette société qui, à une époque beaucoup plus récente, était certaine qu'en combinant tout en une même police, on s'en tirerait très bien pourvu que la prime fût importante; seul comptant, en définitive, le chiffre de celle-ci. C'est ainsi qu'en étant réunis en un seul contrat, les risques paraissaient s'atténuer ou même disparaître presque. C'était la période d'euphorie de l'aigle volant vers les étoiles.

Il faut signaler aussi cette très curieuse conception de certains risques particuliers qu'on a parfois, dans ce domaine: le vol, par exemple, dont on ne saurait trop se méfier quand il s'agit d'une police ordinaire et qui devient sans danger dans le cas d'une assurance de "risques divers". Tout cela résulte-t-il d'une ignorance de ce qu'on manipule ou d'une euphorie passagère ? Je ne sais, mais je puis vous affirmer que le fait est réel pour l'avoir constaté moi-même à un certain nombre de reprises.

Deux autres éléments me paraissent aussi fortement liés à ces assurances des risques divers. La règle proportionnelle et la franchise absolue ou clause de déduction. Deux mesures qui assurent:

a) d'une part, la souscription d'une assurance correspondant à la valeur réelle et non à la valeur déclarée comme en assurance maritime: chose qui peut éventuellement rendre l'assuré co-assureur en cas d'insuffisance du montant souscrit;

b) de l'autre, la participation certaine de l'assuré au sinistre puisqu'à l'encontre de l'assurance maritime, l'assuré prend sa part du sinistre quel que soit le montant des dommages. Sauf dans le cas de certaines assurances personnelles, ont est donc parvenu dans ce domaine particulier à imposer la règle proportionnelle: chose qu'on n'a réussie que partiellement comme vous le savez en assurance incendie et vol. En Amérique, comme en Europe d'ailleurs, la logique des faits
242 ne correspond pas toujours à l'attitude que l'on prend devant les solutions possibles. En assurance maritime, il y a bien une franchise simple ou conditionnelle dans certains cas; mais, dans l'ensemble, la clause est là non pas pour attribuer une part du sinistre à l'assuré, mais bien pour permettre à l'assureur d'éviter de payer une indemnité si le sinistre ne dépasse pas un pourcentage de la valeur. C'est toute la différence qui existe entre la notion de franchise absolue (*deductible clause*) et de la franchise simple (*franchise*), que reconnaît l'assurance maritime.

Pour préciser ma pensée, je vous apporte immédiatement quelques détails sur le premier de ces deux éléments qui, encore une fois, correspond à une notion différente de l'indemnisation.

En assurance maritime, la valeur des marchandises est définie de façon exacte à l'avance. Ainsi, on prévoit que valeur et montant d'assurance correspondront au montant de la facture, au prix du transport plus, disons, dix, quinze ou vingt pour cent selon le cas. L'assuré qui observe cette condition incomplètement devient coassureur de la même manière qu'avec la règle proportionnelle de 100%.

On se trouve donc devant une conception de l'assurance-valeur bien différente de celle qui prévaut dans l'assurance des risques divers; celle-ci ayant adopté la notion de valeur

réelle ou du prix de remplacement avec ou sans dépréciation suivant le cas.

C'est un nouvel exemple du fait que l'usage de l'assurance-incendie a pris ici le pas sur celui de l'assurance maritime. Et cependant, le Code civil permettrait également l'assurance à valeur agréée. A l'article 2575,[1] celui-ci n'autorise-t-il pas l'assurance déterminée à l'avance, à l'aide d'une évaluation spéciale: idée qu'on a d'ailleurs retenue pour les assurances des bijoux, des fourrures ou des œuvres d'art.

Je pense qu'ici également il serait intéressant d'opposer une autre règle suivie, parfois dans l'assurance *"inland marine"* et que ne reconnaît pas l'assurance maritime, i.e. le montant d'assurance minimale ou *"guaranteed amount"*.

En assurance maritime, la valeur est reconnue à l'avance comme je l'ai dit. En cas de destruction totale, l'assurance est versée intégralement si elle correspond à la définition de la valeur. Dans certains cas, en assurance dite *"inland marine"*, on peut obtenir que la règle proportionnelle soit suspendue et soit remplacée par un montant minimum, en suivant l'exemple de l'assurance contre l'incendie. Ce montant minimum ne sert de base à la détermination de l'indemnité définitive que si l'assurance est inférieure au chiffre prévu. Ce n'est pas parce que l'assurance minimale est de $100,000, par exemple, que l'assureur paiera nécessairement cette somme. Elle ne sera versée que si l'assuré démontre sa perte et si celle-ci atteint $100,000. Il y a donc là deux notions bien différentes, encore une fois.

La première est celle de la valeur agréée qu'on retrouve aussi, comme je l'ai dit précédemment, dans l'assurance des

[1] L'article 2575 se lit partiellement ainsi: "Le montant de l'assurance ne fait aucune preuve quant à la valeur de l'objet assuré; cette valeur doit être prouvée de la manière prescrite dans les conditions de la police et par les règles générales de la preuve, à moins qu'il n'y ait une évaluation spéciale dans la police."

bijoux et des fourrures quand l'objet assuré est précédé d'un V. Cette lettre n'est pas là pour rappeler le *"V for Victory"* lancé par Churchill, ce grand acteur et ce très grand homme d'état des temps difficiles, mais simplement pour lier l'assureur à son engagement de payer non la valeur dépréciée, mais le montant d'assurance. La seconde notion, qu'emprunte l'*inland marine insurance* à l'assurance-incendie, est celle qui accorde à l'assuré la valeur dépréciée: autre cas où la fantaisie et le compromis interviennent pour tout ce qui se déprécie d'une manière quelconque durant le cours de la police ou qui l'était antérieurement à son entrée en vigueur. Pourquoi, au moment du règlement, un objet ou un bien mobilier ou immobilier perd-il 25%, 30% ou 40% de sa valeur, selon le cas ? Je sais qu'on invoque l'âge, l'état, le degré d'usure ou la durée d'usage qui sont les règles du métier. Si, dans la vertu, il ne peut y avoir de degré, je crains que, dans la dépréciation, il y en ait de bien nombreux, dont l'art du compromis se joue avec pas mal de fantaisie, plutôt qu'avec un sens de l'exactitude absolue: la règle étant que le sinistre ne doit pas rapporter un profit à l'assuré. Salomon a été loué pour avoir offert à deux femmes qui se disputaient un enfant de le couper en deux, afin que, sous le coup de l'émotion, la mère se déclare. Heureusement, nos modernes experts ou "agents de réclamations" [1] n'ont pas recours à des procédés aussi catégoriques. Ils se contentent d'accorder ici et de refuser là pour que, dans l'ensemble, l'assuré ne se considère pas lésé; ce qui, au fond, est une formule d'équité qui en vaut bien une autre, même si elle n'a rien de scientifique.

C'est sûrement du point de vue du courtier — cet interprète non des songes, mais des désirs de l'assuré — une notion d'indemnisation périlleuse que l'assurance maritime ne reconnaît pas. Mais celle-ci a d'autres problèmes, comme

[1] Quelle horreur que cette expression !

vous le savez, quand ce ne serait que la règle du "sea-worthiness" du navire et de la responsabilité du capitaine ou de l'armateur.

Il faut également parler ici, je pense, du risque de guerre pour montrer combien la conception de la garantie est différente entre les assurances maritimes et terrestres et comme celle des risques divers a été nettement influencée encore une fois par l'assurance contre l'incendie.

L'assurance maritime reconnaît le risque de guerre, pourtant très lourd à porter en temps de conflits extérieurs, de guerres civiles, de rébellions et d'insurrections. Je me rappelle que, durant la dernière guerre, le risque a coûté jusqu'à 30%. Mais les assureurs maritimes n'ont pas lâché; peut-être parce que le dommage de guerre se limite généralement à un navire et à sa cargaison, même s'il est affreusement coûteux quand les bâteaux coulent sans rémission une fois touchés par la torpille.

La cloche de la "Lutine" sonne alors chez Lloyd's et l'assureur constate la perte avec consternation ou affolement et paie; mais il tient le coup. Tandis que l'assureur terrestre se met à l'abri dès le départ à l'aide de clauses bien précises. L'assurance des transports terrestres a suivi en cela l'exemple de l'assurance-incendie, en s'écartant une fois de plus de l'ancêtre. Pourquoi ? Parce qu'il a peur des terribles catastrophes qu'entraînent les bombardements dans une ou plusieurs régions à la fois. Déjà au dix-huitième siècle et bien longtemps auparavant, l'assureur-incendie craignait la guerre et ses horreurs. Si vous en avez la curiosité, allez jeter un coup d'œil sur un très vieux texte, qui se trouve chez cette vieille dame deux fois centenaire, dont la maison est rue Saint-Jean à Montréal. Vous y verrez qu'au dix-huitième siècle déjà on excluait le risque de guerre des polices d'assurance contre l'incendie. C'était la vieille règle, qui s'est conservée jusqu'à

nos jours et qui a fait que, durant le dernier conflit mondial, en Angleterre d'abord, puis au Canada, l'État a dû créer une assurance du risque de guerre. Elle fonctionnait assez simplement dans notre pays, comme vous le savez. L'État fédéral accordait une assurance gratuite jusqu'à concurrence de $5,000 dans le cas des maisons d'habitation et de leur contenu, je crois. Au-delà, on devait souscrire une garantie spéciale, ajoutée à la police d'assurance contre l'incendie par
246 l'assureur qui percevait la prime et en remettait la somme au fonds collectif créé pour la circonstance. Pour les risques autres que d'habitation, la procédure était la même sauf que la prime était entièrement payable par l'assuré. C'était une première forme de collaboration entre l'État et l'initiative privée: l'intermédiaire recevant pour sa peine une légère commission de 5%, si mes souvenirs sont exacts. L'assurance du risque de guerre coûta peu comme vous le savez, les Allemands et les Japonais n'ayant causé que de légers dommages sur la côte de l'Atlantique ou du Pacifique. Après la guerre, le solde fut réparti entre les assurés.

Et du côté de l'assureur, quels problèmes présente cette assurance des risques divers, que certains abordent avec crainte et d'autres avec optimisme ? Il est évident que, par la variété des garanties accordées, cette assurance n'est pas sans danger pour les plus faibles. Il est très difficile de juger avec exactitude l'étendue des responsabilités encourues et l'importance des cumuls à certains endroits. Qu'on songe à ce que peut représenter pour un assureur une centralisation de valeur, difficilement prévisible, dans un entrepôt, dans un centre de transfert ferroviaire, dans un train ou dans un bateau. La seule manière de se protéger vraiment est par la réassurance qui, à ses divers paliers, apporte les soupapes nécessaires: réassurance de quote-part, d'excédents à divers niveaux, de

stop-loss, de catastrophe. Tout cela constitue un jeu de mesures préventives, dont il faut apprendre à se servir quand on s'aventure dans ce domaine qui peut facilement tourner au labyrinthe ou à la catastrophe.

Il y a aussi les tarifs qui sont une source de surprises ainsi que je l'indiquais précédemment, quand on commence à les utiliser un peu au hasard, comme en se jouant. Les assurances de ce genre sont à ce point de vue un des derniers domaines où l'imagination ou le *"wishful thinking"* continuent de tenir un certain rôle, tant qu'on ne s'est pas brulé les doigts.

Les courtiers ne sont-il pas toujours l'instrument et la cause de ces fantaisies tarifaires, pensez-vous ? Disons, si vous le voulez bien, que le courtier joue assez souvent le rôle d'Ève et de la pomme dans cette comédie à deux. Mais depuis la scène fameuse, source de tous nos maux, Adam n'a-t-il pas appris qu'il faut se méfier de certains sortilèges ? Comme dans d'autres domaines, l'assureur doit s'efforcer de garder les pieds bien solidement au sol et d'éviter de jongler avec les tarifs avec l'insouciance la plus absolue, en comptant sur la chance ou la Providence selon qu'on le voudra. Malheureusement n'est-elle pas souvent plus forte que l'instinct de sécurité ?

Un dernier mot pour vous rappeler l'importance des affaires traitées sous l'étiquette *"d'inland marine insurance"* ou *"inland transportation"* par les Américains et par les Canadiens, de *"transportation insurance"* par les Anglais, d'assurance transports et risques divers par les Français et officiellement classées au Canada sous les trois titres de:

Biens mobiliers,
Biens immobiliers, et
Transport intérieur : mots auxquels il

faut éviter surtout de donner le sens d'un sentiment vif, violent, d'enthousiasme ou même de délire, comme on le fait en médecine. Je n'invente rien je vous assure. Je cite simplement les divers sens que "Larousse" accorde au mot transport.

La classification officielle correspond aux cadres utilisés par le contrôle fédéral. Pour qu'on en juge, voici quelques chiffres tirés du rapport du surintendant des Assurances
248 fédéral pour les affaires de 1962, 1963 et 1964:

	Primes acquises	Sinistres	Rapport sinistres/primes acquises
1) Biens mobiliers: (*Personal Property*)			
1964	$50,806,000	$29,552,000	58.
1963	46,938,000	29,636,000	63.
1962	44,478,000	24,011,000	54.
2) Biens immobiliers: (*Real Property*)			
1964	$ 2,080,000	$ 990,000	47.6
1963	1,874,000	773,000	41.3
1962	1,667,000	610,000	36.6
3) Transport intérieur (*Inland Transportation*)			
1964	$ 6,963,000	$ 4,530,000	65.1
1963	6,445,000	3,210,000	49.8
1962	6,358,000	3,133,000	49.3

Ces chiffres rendent songeur, quand on pense a) à ce que fut au Canada à la même époque le rapport sinistres-primes pour l'assurance-automobile, avec les très mauvais résultats que vous connaissez: 75.7, 74.9 et 67.1 suivant les années; b) à l'assurance-incendie dont le rapport sinistres-primes est à peu près l'équivalent de celui de l'assurance des biens mobiliers: 54.1 en 1964, 62.8 en 1963 et 52.3 en 1962. Simple coïncidence assurément, mais assez troublante.

Quoi qu'on pense de l'assurance des risques divers, il faut conclure, je crois:

1° — qu'il y a là un marché précieux pour l'assuré, assez instable pour l'assureur qui l'aborde sans les connaissances voulues ou sans être sur ses gardes.

2° — que ce groupe d'assurances vit bien curieusement en marge de certaines règles ou de pratiques qui visent certains des éléments qui le constituent. Je m'explique. Si les conditions statutaires s'appliquent à l'assurance-incendie, régissent-elles également l'aspect incendie de la garantie "tous risques" ? Je le crois, mais en cas d'absence de références dans le contrat, qu'arrive-t-il ? La loi des assurances ne prévoit-elle pas que les conditions statutaires doivent être reproduites dans le contrat ? Notons qu'on s'efforce de les avoir le plus souvent possible, en les modifiant. Et l'attitude prise par les assureurs dans le cas de certaines garanties comme le vol ? Ou encore, comme je le notais précédemment, cette notion du chiffre de prime qui, par son importance même, est censé atténuer ou diminuer automatiquement le risque ?

3° — que ces assurances donnent lieu à des accrocs nombreux dans le tissu traditionnel des règles techniques et, malgré tout, ne s'en portent pas trop mal dans l'ensemble, comme vous l'avez vu par les chiffres cités précédemment; ce qui semble justifier certaines imprudences.

4° — que l'assurance des risques divers est là pour rester parce qu'elle rend de très grands services à l'assuré; ce qui est après tout la justification même de son existence.

Messieurs, c'est ainsi que je veux terminer en laissant à d'autres le soin d'apporter sur le sujet les précisions que vous désirez. De ce qui précède, je souhaiterais que vous gardiez simplement le souvenir qu'entre toutes ces assurances de risques divers, il y a des points communs, des données dont

il faut tenir compte parce qu'elles s'appliquent à l'ensemble, même s'il y a entre les différentes assurances englobées de bien grandes différences de portée et d'origine. Ces garanties constituent quelque chose de relativement nouveau: sorte d'étape dans l'évolution de l'assurance, où la tradition est pourtant si solide et où, souvent, les générations se passent des coutumes ou des habitudes de faire sans trop se demander si elles sont logiques, si elles sont acceptables, si elles ne
250 devraient pas être renouvelées. C'est peut-être le domaine où le désir de faire face aux besoins de l'assuré est le plus évident. Généralement, c'est quand une génération succède à une autre que l'on avance. Actuellement, comme vous le savez, la tendance est à réunir le plus de risques possible dans une même police, quitte à conclure un moment donné comme on le fait dans certains états américains que les assurances groupées ne sont peut-être pas les plus avantageuses, pour l'assureur tout au moins.

La génération actuelle semble avoir plus que la précédente le désir de satisfaire les besoins de l'assuré; ce qui est, en somme, la fin ultime de l'assurance dont nous vivons tous courtiers ou assureurs. A mon avis, dans cet essor, le courtier, en particulier, joue un rôle considérable. Je ne pense pas, en effet, que l'évolution serait aussi rapide si, à un moment donné, les courtiers et les jeunes couches de l'assurance ne voulaient essayer de se débarrasser de ce qu'ils considèrent comme des oripeaux, de vieux décors, ou, tout au moins, comme une manière de faire qui a été acceptée pendant très longtemps, pendant des siècles dans certains cas, sans que personne ne songe à la modifier. Eux ne veulent pas continuer et je pense qu'ils ont raison. C'est peut-être dans ce domaine de l'assurance des risques divers que les progrès depuis quelques années ont été les plus rapides, même s'ils ont entraîné des abus coûteux auxquels ont contribué

aussi bien les assureurs que les courtiers directement intéressés. Or, les courtiers c'est vous, c'est moi, c'est nous tous qui ne pouvons rester statiques, si nous voulons justifier notre existence. Je me réjouis que, sous la poussée de nos membres, une corporation soit née de cette association qui, autrefois, malgré les efforts féconds et tenaces de son directeur, ne pouvait pas nous amener à remplir notre fonction normale. En haut lieu, on ne voulait pas reconnaître officiellement qu'un courtier doit être au courant de son métier et que, s'il l'aime et s'il le connaît, il peut rendre les plus grands services au public. C'est par des réunions comme celle que j'ouvre aujourd'hui en votre nom, Messieurs, que nous pouvons démontrer ce désir d'acquérir des connaissances nouvelles, de préciser celles que nous avons déjà et, ainsi, de nous préparer à remplir notre fonction pleinement.

Le contrôle français des assurances, par Claude Blondel. Société d'édition et publication "L'Assurance française", 13, rue de Londres, Paris.

Dans tous les pays du monde, l'assurance est assujettie au contrôle de l'État. Dans certains pays, comme en Angleterre, celui-ci est extrêmement simplifié, car l'on croit le marché assez au courant et près des questions financières pour limiter l'assureur à la publication de son bilan, le public pouvant juger lui-même la situation de la société. Ailleurs, en France en particulier, l'État intervient davantage. C'est la portée de ses interventions, l'étendue de ses curiosités et les domaines où elles se manifestent qu'étudie M. Blondel en une brochure de 346 pages. Voici ce qu'il dit: "Le contrôle français des entreprises d'assurance ne se limite donc pas à une simple surveillance et sa réputation de sévérité est parfaitement fondée. Pourtant aussi sévère qu'il puisse paraître, ce contrôle ne saurait être confondu avec une immixtion si limitée soit-elle, dans la gestion des organismes d'assurance."