

Chronique de documentation

Jean Dalpé

Volume 51, numéro 1, 1983

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104306ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104306ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Dalpé, J. (1983). Compte rendu de [Chronique de documentation]. *Assurances*, 51(1), 102–111. <https://doi.org/10.7202/1104306ar>

Chronique de documentation

par

JEAN DALPÉ

Le Bulletin de la direction générale des assurances, Québec.
Vol. 8, N° 3. Décembre 1982.

102

Nous signalons aux lecteurs le dernier *Bulletin* de la direction générale des assurances de Québec. Ils y trouveront un certain nombre d'études intéressantes et les statistiques les plus récentes sur les assurances souscrites dans la province de Québec. Et, en particulier, des tableaux ayant trait à l'importance des primes par groupe, ainsi qu'un aperçu de la concentration du marché, en assurance générale, de 1979 à 1981, d'abord entre les trois plus importants assureurs traitant dans la province de Québec, puis ce qui revient à dix autres parmi les plus forts, dans l'assurance automobile comme dans celle des biens, de l'assurance de responsabilité civile et les diverses autres qui constituent le portefeuille d'ensemble.

Voici comment le *Bulletin* résume les résultats de l'exercice 1981 :

« Le fait marquant de l'année 1981 a été l'affaiblissement de la santé financière des assureurs, particulièrement en assurance générale. Les autres faits saillants ont été la contraction de l'offre d'assurance, caractérisée par une baisse du nombre d'assureurs, ainsi qu'un recul des assureurs du Québec dans un marché en forte croissance. »



Le surintendant des Assurances nous permettra sans doute une critique : les chiffres mentionnés dans les tableaux sont devenus si petits qu'on est à la veille d'employer une loupe pour les lire. Nous comprenons que le mot d'ordre est de faire des économies. Il y a peut-être aussi une raison de composition typographique. D'un autre côté, si ces tableaux doivent rendre vraiment service — et ils sont fort intéressants — il serait peut-être bon d'en faciliter l'accès avec des caractères un peu plus gros.

Une enquête sur la rémunération des cadres dans l'entreprise au Québec

La maison Hébert, Le Houillier & Associés Inc.⁽¹⁾ annonce la publication d'une étude sur la rémunération des cadres au Québec en 1982. L'enquête préliminaire, qui a donné lieu à ce rapport, visait les entreprises qui comptent au moins cent employés ou ont un volume annuel de ventes supérieur à cinq millions de dollars.

Soixante-deux moyennes et grandes entreprises ont participé à cette enquête sur la rémunération des cadres au Québec en 1982. Ces entreprises ont fourni des renseignements sur 677 titulaires de 18 fonctions que l'on rencontre fréquemment, soit une moyenne de 11 par entreprise participante. Les fonctions visées comprennent les cadres supérieurs, à l'exception des vice-présidents exécutifs et les cadres intermédiaires.

103

Synthèse des résultats

L'entreprise participante-type est du secteur privé ; elle compte un peu moins de 500 employés ; elle a des ventes annuelles d'environ 40 millions de dollars et elle a son siège social dans la région de Montréal. Presque tous ses cadres exercent leurs fonctions au Québec.

Selon l'enquête, le salaire moyen des cadres des entreprises québécoises s'élevait à \$43,111 au premier janvier 1982. Le cadre de l'entreprise québécoise le mieux payé est le directeur général de division. Il est suivi de près par le cadre supérieur responsable des ventes et par le responsable des finances.

La moyenne des augmentations de salaire des cadres des entreprises québécoises se situait à 13,0% de 1981 à 1982. Selon l'étude, ce sont les cadres responsables des ventes qui ont eu les plus fortes augmentations, tandis que les directeurs de la production et les cadres supérieurs responsables des finances recevaient une augmentation inférieure à la moyenne.

Un certain nombre de cadres n'ont pas reçu d'augmentation de salaire ou ont vu leur salaire réduit. Ce sont les cadres supérieurs responsables des finances qui ont été le plus souvent dans cette situation.

⁽¹⁾ La maison Hébert, Le Houillier & Associés Inc. fait partie du groupe Sodarcan.

Seulement 28,4% des cadres participants ont reçu un boni en 1981. Les bonis moyens les plus élevés ont été versés aux cadres responsables des ventes, tandis que le chef comptable recevait la somme la plus faible.

Trois cadres sur dix ont eu droit à une voiture de fonction, tandis que la moitié des cadres n'ont eu droit ni à une voiture de fonction, ni à une allocation pour les dépenses d'automobile. Le titulaire qui se voit offrir le plus souvent une voiture de fonction est le cadre supérieur responsable des ventes.

104

La Vie économique, par Esdras Minville. Ouvrage en cinq volumes publiés aux Éditions Fides et aux Presses H.E.C. Montréal.

M. François-Albert Angers s'est chargé de présenter l'œuvre de M. Esdras Minville. Il y a là un travail considérable, auquel le professeur Angers s'est donné corps et âme pendant quelques années. Pour montrer l'évolution et la marche de la pensée du maître, il a fallu au professeur Angers un remarquable esprit de suite et un dévouement complet au souvenir de son collègue et ami. Et c'est ainsi qu'ont paru successivement aux Éditions Fides, cinq volumes que M. Angers a présentés ainsi : *L'économie du Québec et la science économique*, *Systèmes et structures économiques*, *Plan et aménagement des données fondamentales et les secteurs de base* et, enfin, *Le travail*.

Toute sa vie, Esdras Minville a travaillé pour jeter les bases d'un système économique et social, destiné au Canada français ; ce qui lui a valu à la fois l'admiration et l'estime d'un grand économiste français comme François Perroux. Il est heureux qu'il se soit trouvé un homme qui ait réuni l'ensemble des travaux du sociologue et de l'économiste qu'a été Esdras Minville. Autrement, son œuvre aurait continué d'être un peu inconnue, sinon méconnue par ceux à qui elle était destinée.

Il faut remercier le professeur Angers du monument qu'il a élevé à la pensée de son ami, en groupant son œuvre dans ces cinq tomes. Plus qu'un témoignage rendu à l'amitié de deux hommes, il y a là un service rendu à ceux qu'intéresse l'évolution de la vie économique au Canada français.



Très simple, Esdras Minville a écrit longuement et avec une grande maîtrise sur ces sujets qu'il jugeait fondamentaux. Il a diri-

gé l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal avec une ténacité et une intelligence remarquables à une époque difficile. On ne saurait trop rappeler ce qu'il a fait, aussi bien dans le domaine de l'enseignement que dans l'orientation de la pensée économique et sociale. Grâce à son collègue et ami, nous reprenons contact avec sa pensée profonde.



Voici comment M. François-Albert Angers présente l'homme et ses initiatives principales :

« ... l'œuvre complète de cet homme, ce professeur, ce fondateur de la Ligue d'Action nationale, ce directeur de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal pendant vingt-cinq ans et en même temps doyen de la Faculté des Sciences sociales de l'Université de Montréal pendant plusieurs années, ce conseiller économique des heures les mieux intentionnées du premier régime Duplessis, ce membre-clef de la Commission Tremblay sur les problèmes constitutionnels dont le rôle aura été si déterminant dans l'orientation de notre destin national, bref cette figure marquante, déterminante dans notre histoire nationale, tout particulièrement dans l'ordre de l'économie, mais autant dans l'ordre politico-culturel. »

105



À titre d'exemple de la justesse des vues de M. Esdras Minville, voici un extrait de son premier livre *L'économie du Québec et la science économique*, où il s'explique sur l'utilité du capital étranger dans un pays comme le nôtre :

« Jusqu'où l'importation du capital étranger est-elle un bienfait ? Quand devient-elle un danger ? Posons en règle générale qu'elle est avantageuse, aussi longtemps que la masse du capital importé ne dépasse pas le pouvoir d'assimilation du pays importateur, ou, en d'autres termes, aussi longtemps que le capital étranger, « dans les entreprises qu'il fonde ou qu'il assiste, ne prend pas la place du capital national », reste subordonné à celui-ci et peut, par la force des conditions ambiantes, être amené à concourir au bien public. Mais autre chose est d'énoncer la formule et d'en déterminer la portée pratique. Bien des particularités conditionnent le pouvoir d'absorption d'une contrée et peuvent, suivant les circonstances, revêtir une importance de premier ordre, exercer une action prépondé-

rante. Il est certain, d'une part, qu'un pays comme le Canada, jeune, peu peuplé, possédant un vaste territoire et des ressources abondantes à mettre en valeur, a besoin du secours financier de l'étranger pour assurer son essor, parfaire son outillage, compléter son organisation économique. Mais il est également incontestable, d'autre part, que moins est avancé le développement de ce pays, plus faible est son organisation, moins forte sera sa résistance aux influences de l'extérieur. »

Écrites il y a plusieurs années, ces lignes ont gardé un sens actuel.

106

Responsabilité civile : Les échanges internationaux et l'assurance de responsabilité civile après livraison, par Jean L. Fuchs. *L'Argus International*, 2 rue de Châteaudun, Paris.

La police d'assurance de responsabilité civile au Canada contient généralement une clause qui restreint la garantie aux poursuites intentées soit au Canada, soit aux États-Unis. C'est dire que pour que l'assurance s'applique, il faut que l'assuré soit poursuivi dans l'un de ces deux pays, quel que soit l'endroit où le sinistre a eu lieu. C'est à cette condition que l'assureur accepte de prendre fait et cause pour son assuré. Le livre de M. Jean L. Fuchs intitulé *Les échanges internationaux et l'assurance de responsabilité civile après livraison* nous permet de comprendre pourquoi la police canadienne est limitée dans sa portée. Il nous indique, par exemple, dans le cas du marché commun, ce que l'auteur appelle les *familles de droits*. Il en compte cinq comme suit : La France, la Belgique et le Luxembourg ; les Pays-Bas et l'Italie ; le droit allemand ; le droit de la Grande-Bretagne et celui de l'Irlande, et le droit danois. Devant cela, on comprend que l'assureur canadien ne veuille pas être mêlé à un conflit entraînant des poursuites logées dans des pays dont il ne connaît ni le droit, ni la jurisprudence.

Par ailleurs, certains assureurs accepteront de garantir l'assuré dans le monde entier. On peut donc noter ici qu'à côté d'un contrat restreint à l'Amérique, il existe d'autres polices plus étendues. La difficulté, c'est de trouver l'assureur qui consentira à l'émettre dans le cas de certains produits dont on lui demandera d'assurer le risque, tels les produits pharmaceutiques.

À ce point de vue et à d'autres, le livre de M. Fuchs présente un réel intérêt.

Le Pétrole et la Mer. Les catastrophes naturelles — règlement des sinistres. Münchener Rück, Munich Re. Munich et Toronto.

Voici la version française de deux brochures remarquablement bien présentées par la grande société de réassurance munihoise. Une fois de plus, on s'incline devant la qualité des publications que le groupe allemand prépare et distribue dans le milieu des assurances.

En résumé, le premier traite des risques de la mer, de l'assurance qui les garantit et des responsabilités qu'encourent ceux dont les bateaux assurent les grands transports, les hydrocarbures en particulier. La deuxième brochure rappelle les sinistres naturels et la manière dont on s'organise pour essayer de compenser par l'assurance, le dommage subi par les sinistrés.

107

La gestion de l'assurance : quelques éléments de progrès, par Jean Boudy. Aux éditions de l'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris.

Ouvrage théorique, assurément ! Mais présentant de l'intérêt pour celui qui cherche des directives. Nous lui suggérons de lire le chapitre V, qui traite de la concertation et de la participation du personnel à la gestion d'une entreprise et, aussi, le chapitre IV, qui porte le titre de « Prospective et stratégie, prévision et planification ». L'auteur y étudie l'avenir de l'entreprise d'assurance.

Conseiller technique, M. Boudy expose les problèmes auxquels il a dû faire face dans sa longue carrière, ainsi que les solutions qu'il a apportées dans le cas de certaines entreprises. S'il s'inspire en partie des méthodes américaines, l'auteur met de l'ordre dans ce qui, parfois, n'en a guère. Mais pourquoi parle-t-il si souvent de *management*⁽¹⁾ pour traiter de la direction et de la gestion de l'entreprise ? Il y a là un exemple, parmi tant d'autres, de l'influence insidieuse que les Américains font pénétrer dans le monde des affaires avec leur vocabulaire technique.



⁽¹⁾ Voici quel sens donne l'auteur au mot *management* : « Selon une formulation actuellement en vogue aux États-Unis, les quatre grandes fonctions du management d'une entreprise sont : entreprendre, produire, administrer, intégrer. »

Mais les mots *gérer* et *gestion* n'ont-ils pas exactement le même sens ? On ne peut gérer sans entreprendre, produire, administrer, intégrer. D'un autre côté, il faut admettre que le mot *management* comme boulingrin est admis dans le vocabulaire courant en France, aussi bien que par les dictionnaires. Par ailleurs, notons que dans son titre, l'auteur lui-même reconnaît la qualité du mot *gestion*, puisqu'il intitule son livre « La gestion de l'assurance », et non « Le *management* de l'assurance ».

M. Boudy s'exprime ainsi dès le début de sa préface :

« Au milieu des incertitudes de toutes sortes qui entourent les assureurs comme bien d'autres professionnels, seules quelques évidences demeurent incontestées. La rigueur de gestion est l'une d'entre elles. Elle est d'autant plus nécessaire que si elle gagne les facilités d'une croissance soutenue et que les résultats d'exploitation ne laissent aucun doute sur l'urgence de certaines réformes. »

Ce sont les bases de certaines de ces réformes que l'auteur nous apporte.

108

Imposition 1981 : Pour les Canadiens qui achètent des biens immeubles aux États-Unis. Clarkson, Gordon. Montréal.

Parmi les difficultés que présente la stabilisation du dollar canadien sur les marchés internationaux, le ministre des Finances mentionnait, il y a un an, les achats massifs de titres destinés à assurer à tel ou tel groupe canadien soit la majorité des actions de compagnies américaines, soit un pourcentage assez élevé pour lui donner une voie prépondérante au conseil. Au non-initié, la remarque du ministre semblait inexplicable. En effet, quoi de plus intéressant au point de vue canadien que de penser à un mouvement contraire à celui auquel nous avons toujours assisté, c'est-à-dire la mainmise du capital américain sur nos ressources ou nos entreprises !

Une autre source de déséquilibre monétaire paraît être l'achat par les Canadiens de biens immobiliers en Floride ou, dans une moindre mesure, en Californie. Là interviennent l'attrait du climat et la possibilité, avec l'inflation, d'un profit éventuel considérable. Étant donné la libre circulation des biens entre le Canada et le reste du monde, il n'y aurait rien à redire si, avec les frais de voyages, il n'y avait pas là un élément de perturbation monétaire important, compensé, il est vrai, par un mouvement contraire qui amène les touristes américains au Canada.

La brochure de la maison Clarkson, Gordon ne tend pas à empêcher le Canadien d'employer son argent comme il le désire, mais elle le met en garde contre certaines règles fiscales ou autres qui peuvent présenter un avantage ou un désavantage, selon le cas, dans ce genre de placement immobilier. En somme, on rappelle aux petits et aux moyens capitalistes qu'en plaçant leur argent de

l'autre côté de la frontière, il y a des inconvénients qu'ils doivent connaître. Voici l'introduction de l'étude de la maison Clarkson, Gordon :

« De plus en plus de Canadiens font l'acquisition de biens immeubles aux États-Unis à des fins de vacances, d'activités récréatives ou de retraite. Tout particulier canadien ou toute corporation possédée par un tel particulier, jusqu'à ces derniers temps, n'était pas assujetti à l'impôt américain à l'aliénation de biens immeubles américains, ni à l'aliénation d'une participation dans toute entité constituée en vue de détenir des biens immeubles américains. Antérieurement aux modifications récentes, un investisseur canadien n'était imposé sur les gains en capital réalisés à l'aliénation de biens immeubles américains que s'il séjournait aux États-Unis, à titre de particulier, pendant plus de 182 jours au cours de l'année d'imposition ou s'il (ou sa corporation détenant les biens immeubles) s'adonnait à un commerce ou à une entreprise dans ce même pays et que le gain réalisé était effectivement relié à ce commerce ou cette entreprise. D'importantes modifications sont apportées à la suite de récentes adoptions législatives qui touchent des placements de Canadiens dans des biens immeubles américains. »

109

Si la langue n'est pas très sûre, le conseil est bon.

Hand in Hand. International Journal of the Commercial Union Assurance Company, London. August 1982.

Cette excellente revue du groupe Commercial Union contient un article intéressant consacré à l'informatique et à sa technique, en constante évolution. Nous en extrayons ce court passage, qui apparaît sous le titre *The situation today* :

« The concept of discrete generations has faded and we now have a process of continuous change and improvement.

Our equipment today is based on The Silicon Chip and Extensive Communication Capabilities.

The most dramatic and far-reaching effect of the silicon chip within the computer industry itself has been the further substantial improvement in the price : performance ratio. At the same time the communication capabilities which had their infancy

with third-generation machines have developed rapidly and are now the single most important aspect of computing. »

Nous en suggérons la lecture à celui qui s'intéresse à l'évolution des entreprises contemporaines et des moyens de communication mis à leur disposition. Pour vivre, celles-ci doivent les connaître, puis les utiliser à fond, selon leurs possibilités.

110 **Jésuites Canadiens**, Volume IX, N° 2, 1982. Numéro spécial sur la revue *Relations*.

Faute d'espace, nous ne pouvons analyser comme nous l'aurions souhaité cette publication des Jésuites canadiens, qui ont fêté le quarantième anniversaire de la revue *Relations*, l'année dernière. Nous voulons simplement retenir de ce numéro spécial la définition de l'Église de demain qu'a donnée Mgr Gérard Drainville, évêque d'Amos :

« L'Église que nous avons connue était très structurée. Le temps où la vie de nos paroisses s'organisait autour du curé comme maître d'œuvre de tout, a été une période très importante de l'histoire de notre Église qui se confondait avec notre histoire tout court. Mais la situation sociale nouvelle met l'Église en situation de Diaspora : l'Église ne commande plus l'organisation de la société. Elle doit donc s'ajuster à cette nouvelle situation. Paradoxalement, après deux mille ans, les changements subis par l'Église l'amènent à retrouver l'essentiel de la mission de la communauté chrétienne vécue au temps des apôtres : *être le levain* et non le moule de la pâte. Les communautés chrétiennes sont invitées à vivre plongées au cœur du monde, et à le changer de l'intérieur. Ne rêvons plus d'une Église qui soit le moule du monde ; travaillons plutôt à ce qu'elle en devienne vraiment le levain. »

Ceux qu'Anatole France appelait irrévérencieusement *nos bons maîtres* sont au travail pour venir à en aide à une Église qui se cherche. Nous nous inclinons respectueusement devant eux et devant *Relations*, leur revue, à l'occasion de son quarantième anniversaire. Il faut être tenace pour tenir le coup. Or, la ténacité, l'astuce et l'art de gouverner les âmes sont choses reconnues et pratiquées chez *nos bons maîtres*.

Chronique d'un siècle de droit à travers un cabinet d'avocats : Ogilvy, Renault. 1879-1979, par Jean-A. Savard. **Le centenaire du Barreau de Montréal**, par Pierre Beullac et Édouard Fabre Surveyer. 1849-1949. À la librairie Ducharme. Montréal. 1949.

Le premier livre est intéressant en ce qu'il montre l'évolution d'un cabinet d'avocats canadiens à travers un siècle, de 1879 à 1979. Il l'est également par l'importance des causes qui ont été plaidées soit en Cour supérieure, soit en Cour d'appel, soit en Cour suprême et également au Conseil privé, à une époque où celui-ci était le dernier recours que les plaideurs avaient pour faire reconnaître leur point de vue. Quand le cordon ombilical a été coupé, ce soin a été reconnu à la Cour suprême du Canada. Il y avait là une des dernières étapes de ce colonialisme qui avait cessé d'être nécessaire, aussi bien dans l'esprit des Anglais que du côté du Canada. Comment justifier, en effet, qu'un pays dit indépendant soit à la remorque, même d'un grand État comme l'était l'Angleterre à cette époque ?

111

Joseph-Adolphe Chapleau était un des trois fondateurs du cabinet original, avant d'être élu premier ministre en 1879.

En regard de ce premier livre sur l'application du droit par le truchement d'un grand cabinet d'avocats, nous désirons rappeler un autre livre fort intéressant qui, lui, présente les bâtonniers du Barreau de Montréal à travers un siècle. Là également, on trouve des éléments extrêmement intéressants pour un grand livre qui étudierait non seulement l'histoire d'un cabinet — quelle que soit son importance — mais l'esprit du droit qui a prévalu à travers le dernier siècle et dont le Code civil, en 1866, a été une étape remarquable. Il n'a pas innové ; il a mis de l'ordre dans ce qui était un chaos indescriptible, même si, à certains points de vue, certaines des dispositions étudiées étaient encore imprécises. À telle enseigne que les procès n'ont pas cessé, s'ils ont été encadrés par des dispositions plus précises qu'auparavant.