

Bulletin Recherche et développement du groupe Sodarcan

Rémi Moreau, Denise Dussault et Monique Dumont

Volume 48, numéro 2, 1980

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104085ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104085ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Moreau, R., Dussault, D. & Dumont, M. (1980). Bulletin Recherche et développement du groupe Sodarcan. *Assurances*, 48(2), 35–49.
<https://doi.org/10.7202/1104085ar>

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcam

sous la direction de
Me RÉMI MOREAU

et avec la collaboration de
Me DENISE DUSSAULT et de Mlle MONIQUE DUMONT

*

Ce numéro fait l'objet
d'un tiré à part
de la revue «ASSURANCES»
Juillet 1980

Avant-propos

Dans le droit fil du bulletin, nous proposons aux lecteurs une avenue récente qui s'offre, en terme de protection, aux institutions financières oeuvrant au Canada: l'assurance responsabilité professionnelle et fiduciaire.

36

Sur le plan juridique, Me Denise Dussault expose succinctement deux affaires qui préoccupent Lloyd's actuellement. Elle traite également d'une matière qui, pour certains, n'est pas assurable: les dommages punitifs et exemplaires.

Sur le plan documentaire, Mademoiselle Monique Dumont nous renseigne sur les grands mouvements d'acquisition chez les courtiers.

L'assurance des titres, les risques politiques et les risques technologiques, qui sont également des sujets traités dans ce numéro, nous semblent, par leur nouveauté et leur actualité, être un terrain propice à la recherche et au développement.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁽¹⁾

- La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières
- Les risques politiques et l'assurance
- Deux sinistres particuliers chez Lloyd's
- Où en sont les dommages punitifs?
- L'assurance des titres
- Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance
- La chronique de documentation

⁽¹⁾La reproduction de ces études est permise, pourvu qu'on en cite l'auteur et la source. Les articles n'engagent que leur auteur.

La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières

S'il existe un développement intéressant de l'assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants, ayant pour objet de garantir contre les conséquences pécuniaires d'une gestion erronée de l'entreprise, plusieurs marchés d'assurance responsabilité professionnelle ont mis au point, au cours de la décade 70, des garanties portant sur la responsabilité encourue par diverses institutions financières.

Parmi les institutions financières concernées, citons, à titre d'exemple,

- les banques
- les sociétés de fiducie
- les administrateurs de fonds de pension
- les conseillers en investissement
- les courtiers en valeurs mobilières
- les sociétés d'assurance.

L'objet de l'assurance est, sous réserve des autres conditions de la police, de garantir le remboursement de toutes réclamations présentées à l'assureur, pendant la période d'assurance, résultant d'erreurs ou d'omissions des fiduciaires et administrateurs de fonds de pension ou de régimes collectifs.

Il faut voir cette assurance dans la perspective du risque inhérent aux crédits à l'exportation, aux marges de crédit, aux fonds sous gestion, aux opérations de placement, à la consultation en investissement, aux bris des devoirs imposés par les législations et aux pouvoirs discrétionnaires des administrateurs concernant la garde du patrimoine pécuniaire d'autrui.

Plus concrètement, l'assureur s'engage à indemniser tout fiduciaire ou participant assuré, advenant une réclamation d'un tiers qui découle d'un plan administré et résultant d'un acte négligent ou du défaut de rendre les services prescrits.

Puisqu'il s'agit là d'une assurance de responsabilité, la fraude est naturellement exclue. Les dommages corporels ou matériels ne sont pas compris également puisqu'ils sont assurables au titre d'un autre contrat. Les amendes, les pénalités, les dommages punitifs peuvent être également des causes d'exclusion.

On compte environ une quinzaine de marchés de ce nouveau produit d'assurance, selon le dernier rapport Wyatt, dont Lloyd's, bien sûr, Imperial Casualty and Indemnity, National Union Fire, MGIC Indemnity Corporation, Aetna Casualty, CNA, Federal Insurance, Liberty Mutual, St. Paul Fire and Marine.

Nous croyons que cette assurance deviendra de plus en plus importante, dans la mesure où les législations sur les banques et les institutions fiduciaires, actuellement en voie de révision, demeureront contraignantes et qu'elles stipuleront des obligations qui rendent personnellement responsables les fiduciaires et administrateurs. Aux Etats-Unis, la législation fondamentale à cet effet a été promulguée en 1974: il s'agit de Employment Retirement Income Security Act (ERISA).

Les devoirs des fiduciaires impliquent une responsabilité importante, car ils ont non seulement à gérer le bien d'autrui, mais également à l'administrer de façon profitable. Les actes purement administratifs sont garantis, tout comme les actes posés quotidiennement, selon la nature des opérations concernées, par les administrateurs, les cadres supérieurs et les employés de l'assuré.

Selon un sondage effectué l'an dernier par Wyatt Co., il s'avère que plus de cinquante pour cent des poursuites intentées à des administrateurs sont de nature fiduciaire.

Il nous importe donc de suivre les échos financiers et d'analyser objectivement les possibilités de responsabilité actuelles, puisque les conditions économiques des années soixante-dix se sont avérées très versatiles, dues à la fluctuation des taux et des cours boursiers. De telles perspectives, sur un arrière-plan de récession économique américaine, représentent le plateau sur lequel jouent, en ce moment, les acteurs de l'économie et de la finance.

C'est dans un esprit de sécurisation vis-à-vis ces agents et vis-à-vis les investissements que les assureurs ont mis au point un programme d'assurance responsabilité à l'endroit des institutions financières, selon des limites d'assurances et des franchises variables. Il semble donc souhaitable que des marchés canadiens se spécialisent dans ce genre de programme. Et nous ne manquerons pas d'informer le lecteur des développements qui surviendront ultérieurement.

RÉMI MOREAU



Les risques politiques et l'assurance

Verrons-nous, un jour, les sociétés d'assurance accepter de garantir, sous une forme ou sous une autre, les conséquences d'actes politiques, dans

une région du monde, qui peuvent mettre en péril le patrimoine d'une entreprise ou d'un individu?

La question prend une grande importance en raison de l'attention qui lui sera accordée au prochain Rendez-vous de septembre.¹ Parmi les exposés qui y seront présentés, un débat aura lieu entre quatre participants sur les risques politiques.

Essayons un peu de définir le cadre assurable de l'expression «risque politique».

Il y a dix ans, les risques d'ordre politique furent pris en charge par la S.E.E.², selon des programmes spéciaux canadiens de biens et de services professionnels ou techniques à l'étranger. Cette assurance s'applique aux travaux exécutés selon un contrat limité ou un projet «clés en main». Concrètement, elle garantit, dans ce contexte, les frais inhérents aux risques suivants, à titre d'exemple:

- la guerre entre le Canada et le pays de l'acheteur, de même qu'une guerre civile ou une insurrection dans le pays concerné;
- l'annulation ou le non-renouvellement de permis d'exportation
- la confiscation ou l'expropriation
- le rapatriement d'urgence.

A ce programme de base concernant les risques politiques, les assureurs ont également mis au point des garanties complémentaires. Il faut rappeler, toutefois, qu'elles sont restrictives en ce qui concerne les risques de guerre: en effet, sont exclus les risques de guerre entre les grandes puissances et les pays de l'acheteur ou du vendeur.

L'expression «risque politique», utilisée alors uniquement par le biais d'une assurance crédit à l'exportation, est en voie de devenir plus globale, et s'étend, selon les différents rapports d'étude que nous avons consultés, à toute guerre mondiale, traditionnelle ou nucléaire, ou toute insurrection civile ou appréhendée, à la confiscation, aux actes de sabotage, aux bris de contrat ainsi que la non-convertibilité en dollars.

A l'heure actuelle où s'affirment les grandes prétentions hégémoniques du Kremlin, en Angola, en Ethiopie et en Afghanistan, où les voies de libéralisation nationale, tel en Iran, sont faites dans l'irrespect des normes internationales, il est bon que les sociétés d'assurance posent (humblement) leur regard sur les risques politiques.

¹Il s'agit d'un congrès international d'assureurs et de réassureurs qui se tient, chaque année, à Monaco, lors de la deuxième semaine de septembre.

²Société pour l'Expansion des Exportations

L'analyse de ceux-ci n'est certes pas limitée à la revue des assurances disponibles en la matière mais concerne également l'évaluation et les moyens de réduire ces risques, afin que persiste un climat serein dans les échanges et les investissements canadiens dans le monde.

RÉMI MOREAU



Deux événements particuliers chez Lloyd's

40

Deux événements, survenus à Lloyd's, passionnent le monde de l'assurance depuis deux ans. L'un d'entre eux implique le syndicat de Sasse et se réfère à des faits survenus en 1977. Le deuxième concerne l'assurance des ordinateurs et il a pris naissance il y a environ deux ans.

Nous nous proposons ici de mentionner brièvement les points en litige, qui nous paraissent intéressants à cause de leur portée générale.

La première affaire concerne le syndicat de Sasse et remonte à 1976. En 1977, l'Institutio Resseguros do Brazil, refuse d'assumer sa quote-part de réassurance dans un sinistre. Ce réassureur, analysant la perte, allègue ne pas avoir eu tous les éléments essentiels pour évaluer la nature du risque qu'il assumait. Le syndicat londonien de Sasse se voit donc dans l'impossibilité de régler ce sinistre particulier.

Suite à ces faits, le comité de Lloyd's suspend les affaires de Sasse et décide de faire enquête. A la lumière de celle-ci, il apparaît, entre autres choses, que ce syndicat a dépassé son pouvoir de souscription.

En fait, si une telle erreur s'est produite, c'est que les affaires qui étaient souscrites auprès de Sasse par les courtiers américains n'étaient pas contrôlées quant à la limite de primes souscrites. Ce litige met principalement en lumière les contrôles qu'exerce le comité des Lloyd's sur les syndicats membres. En fait, le seul contrôle au niveau des primes souscrites intervient en fin d'année de sorte que l'on ne peut voir aucune évaluation des primes souscrites au cours de l'année.

Une action a été intentée contre Lloyd's, London où on allègue, entre autres choses, que ce dernier n'a pu contrôler les applications de la limite.

Un comité du nom de Fisher, nommé à la même époque, reçoit mandat d'étudier cette affaire. Il examinera toutes les questions en litige et tentera de trouver une solution, afin que les questions du contrôle exercées par Lloyd's sur ses membres le soient de façon adéquate. De même, des recommandations seront probablement effectuées quant à la révision de la loi qui régit les Lloyd's. Il s'agit là d'une affaire à suivre, puisque certains contrôles admi-

nistratifs très précis seront probablement adoptés dans le but d'éviter la situation qui se produit actuellement, situation née d'un désaccord entre Lloyd's et Sasse.

La deuxième question qui a soulevé un tollé chez les Lloyd's est celle concernant l'assurance des ordinateurs. Ici, Lloyd's assure une compagnie qui loue des ordinateurs à d'autres compagnies pour la valeur résiduelle des ordinateurs concernés. Or, l'on sait pertinemment que, compte tenu des progrès technologiques très rapides en cette matière, il se peut que la valeur résiduelle escomptée au moment de la signature du contrat d'assurance soit inférieure à la valeur réelle. Lloyd's assure, au cours des années 1973 à 1977, ce type de pertes qui, en fait, constitue une garantie financière plutôt qu'un risque usuel tel, par exemple, un dommage matériel.

41

A titre d'exemple, pour les années 76 et 77, Lloyd's a assuré pour plus d'un million de dollars d'ordinateurs en location.

Compte tenu des changements technologiques intervenus, les anciens ordinateurs ne valaient plus que 60% de leur valeur initiale au début 77 alors qu'en 1979, ils étaient tombés à 30%.

Vu que les contrats de location étaient pour une durée de quatre ans et que Lloyd's garantissait par le biais de son contrat d'assurance la valeur résiduelle, il s'ensuit que des pertes impliquant plusieurs millions de dollars pourraient être encourues.

De fait, une poursuite a été intentée par la Federal Leasing contre Lloyd's pour non respect de ses engagements; en effet, cette compagnie l'accuse de ne pas avoir remboursé les sommes dues en vertu du contrat d'assurance lors de la rupture de l'un des contrats de crédit-bail. Le montant de cette poursuite est à faire frémir puisqu'il implique non seulement \$27,000,000., soit le montant assurable, mais encore \$500,000,000. en dommages punitifs et enfin, \$100,000,000. en dommages et intérêts. Cependant, dans ce cas précis, il est possible que Lloyd's ait une bonne défense à offrir: on ne lui aurait pas divulgué la nature exacte du risque. D'ailleurs, dans le cas de ITEL, qui concerne aussi des ordinateurs, un règlement partiel est déjà intervenu. *

Il s'agit donc d'une affaire à suivre, puisque selon certaines estimations, ces engagements soient de l'ordre du milliard de dollars.

DENISE DUSSAULT

Où en sont les dommages punitifs?

Plusieurs d'entre nous ont eu connaissance de jugements impliquant des sommes très élevées accordées à titre de dommages punitifs aux Etats-Unis.

De fait, dans la mesure où certaines fautes ou bris de contrat découlent d'une grossière négligence, les tribunaux américains ont tendance à accorder des sommes imposantes à titre de dommages punitifs. Qu'il suffise de rappeler la réclamation de \$500,000,000, contre les Lloyd's dans l'affaire impliquant la Federal Leasing.

Qu'en est-il du droit québécois en ces matières?

42

Le principe du droit québécois étant à l'effet que l'on doit compenser la victime pour sa perte subie réellement, il s'ensuit que normalement de tels dommages ne peuvent être accordés au Québec. Les dommages punitifs peuvent donc être définis comme étant des dommages autres que compensatoires.

Malgré cette règle de notre droit, il existe quelque lois particulières — nous le rappelons — permettant au tribunal d'accorder de tels dommages. Ainsi en est-il de la Loi sur la protection des arbres qui prévoit spécifiquement cette possibilité; de même, la Charte des droits et libertés de la personne prévoit, en son article 50, qu'au cas d'atteinte illicite à un droit ou liberté reconnu par la Charte, le tribunal pourra accorder des dommages exemplaires.

Egalement, la nouvelle Loi de protection du consommateur prévoit qu'au cas de manque par un commerçant ou un manufacturier d'une obligation que la loi lui impose, le consommateur pourra, en outre des dommages et intérêts habituels, réclamer des dommages exemplaires.

Enfin, le projet de Code civil soumis par l'Office de revision du Code civil prévoit au chapitre des obligations, à l'article 289, que le tribunal pourra au cas de faute intentionnelle ou de faute lourde, accorder des dommages et intérêts punitifs.

Ainsi, si le projet de Code civil était adopté, nous devrions apprendre à vivre avec ce concept de dommages punitifs.

DENISE DUSSAULT



L'assurance des titres

L'assurance des titres est un moyen de sécurité par lequel tout propriétaire, pour une prime modique, confie à un assureur un risque foncier. Celui-ci s'engage, dans la police, à indemniser rapidement l'assuré propriétaire et

le créancier hypothécaire, dans la mesure de ses intérêts, au cas où un défaut est susceptible de rendre nul l'acte juridique.

Il ne se passe pas d'opération immobilière, aux Etats-Unis, sans qu'un tel contrat d'assurance vienne garantir «l'abstract», c'est-à-dire, l'histoire écrite du titre.

Pourquoi l'assurance titre est-elle si institutionnalisée aux Etats-Unis? Pour nous permettre de le comprendre, citons une affaire judiciaire, qui remonte à plus d'un siècle. Il s'agit de la cause Watson c. Muirhead, datant de 1868.

Le dénommé Muirhead, poursuivi en justice par l'acheteur Watson, a été trouvé négligent dans la recherche du titre et dans la rédaction de l'acte. (Signalons qu'il ne s'agissait pas d'un acte notarié, tel que nous le connaissons généralement, mais d'un acte de «Warranty»). L'acte étant mauvais à sa face même, l'acheteur a reçu un mauvais titre, et il a dû subir, par la négligence de l'expert en «Warranty», (appelé «*conveyancer*») des dommages financiers importantes résultant de la perte de sa propriété.

Qu'il existât un droit de recours ou non contre la partie fautive, cette affaire a démontré l'insuffisance du système d'alors dans la recherche du titre, système qui ne protégeait pas adéquatement l'acheteur.

Ainsi, le 28 mars 1876, est née en la Ville de Philadelphie, la première compagnie d'assurance de titres, autorisée par une récente loi de l'Etat de Pennsylvanie. Depuis lors, l'ascension des assureurs de titres aux Etats-Unis a été prodigieuse, et s'est faite parallèlement au développement des fonds et des prêts hypothécaires. Ces marchés financiers, en effet, exigeaient l'appui des assureurs de titres en vue de sécuriser au maximum les transactions. On compte aujourd'hui plus d'une centaine d'assureurs de titres, établis dans tous les Etats américains, sauf l'Iowa, et les profits d'opération se chiffrent au delà d'un milliard de dollars.

Au Canada, les avocats de Common Law et les notaires qui pratiquent au Québec, sont assujettis à des normes très strictes dans la recherche des titres en vue de la passation d'un acte de vente. Néanmoins, nous croyons que le professionnalisme qui existe chez-nous n'empêcherait pas l'essor d'une telle assurance, encore peu développée ici. Au contraire, la tarification serait influencée par l'expérience des transactions et leur réglementation.

Que proposerait exactement l'assurance de titres, qui n'est souscrite que par un petit nombre d'assureurs canadiens? Elle garantirait une indemnité immédiate à l'acheteur qui aurait à subir des troubles qui peuvent rendre un titre mauvais tels:

- la négligence dans la recherche
- une mauvaise description

- une hypothèque incomplète
- des taxes impayées
- des servitudes non décrites
- des restrictions violées
- la fraude.

L'assurance titre pourrait être un remède efficace, principalement dans les milieux urbains où la forte concentration de propriétés et la rapidité des échanges peuvent insécuriser le propriétaire ou l'investisseur.

44

En conclusion, le besoin d'une telle assurance ne doit pas être uniquement attribuable à une éventuelle négligence du rédacteur de l'acte juridique. Il s'inscrit plutôt dans le développement économique qui relève du domaine immobilier et dans la sécurisation nécessaire face à des opérations immobilières, de diverses importances, qu'elles soient de nature résidentielle, commerciale ou industrielle.

RÉMI MOREAU



Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance

La presse spécialisée fait écho régulièrement de mouvements d'acquisition ou d'ententes dans le milieu du courtage d'assurances. Certaines de ces ententes risquent de modifier le portrait de la profession de manière substantielle ainsi que le marché même de l'assurance.

1. Les diverses facettes du mouvement d'acquisition

Si l'on a souvent l'impression d'un mouvement unilatéral allant du courtage américain vers le courtage britannique (Exemple: Marsh & McLennan — CT Bowring), les dimensions de ce mouvement ont de multiples facettes. J'en identifie ici quelques-unes qui tiennent compte à la fois de la nature des firmes engagées dans ces transactions et de la dimension géographique des ententes.

A. Etats-Unis: Maison de courtage d'assurance entre elles et maisons de courtage/agence d'assurance.

C'est probablement le mouvement le plus ancien qui remonte déjà à plus de dix ans. Toutes les grandes firmes de courtage américaines ont eu recours aux acquisitions dans la planification de leur développement.

Ainsi Alexander & Alexander (1969: ventes estimées à \$20 millions) se retrouve, dix ans plus tard, avec cent quarante huit acquisitions en sus et des

ventes évaluées à \$319 millions et des profits de l'ordre de \$43 millions. Ce même mouvement est présent évidemment chez Marsh & McLennan, Frank B. Hall, Johnson & Higgins, Corroon Black, etc. Il s'est certainement accéléré depuis 1974 mais l'on constate un certain ralentissement prévisible tant à cause de la situation financière de l'assurance que des risques encourus par les firmes en vertu de la loi américaine anti-coalition.

Même mouvement en Grande-Bretagne où, il n'y a pas si longtemps, la fusion des firmes de courtage Sedgwick Forbes et Bland Payne a fait la manchette, prélude semble-t-il à des ententes avec Alexander & Alexander, firme de courtage américaine.

B. Etats-Unis: Maisons de courtage/Compagnie d'assurance.

Ces transactions ont un caractère plus récent. Certaines des importantes firmes de courtage ont des intérêts dans des compagnies d'assurance (elles en ont aussi parfois créé) qui participent à des pools. C'est le cas notamment de Corroon & Black.

C. Etats-Unis: Compagnie d'assurance/Courtage d'assurance.

L'une des compagnies qui semble la plus active dans ce genre de transactions est la Continental Corp. qui acquiert directement ou par l'intermédiaire de filiale (Sweet & Crawford) des maisons de courtage: l'achat au coût de \$4.1 millions de la firme Albert M. Bender, la plus importante firme de courtage de l'ouest américain jusqu'alors aux mains d'intérêts privés est un bon exemple. Certaines des acquisitions de la Continental lui donnent directement accès à Lloyd's, London (achat de Harris & Dixon Insurance Brokers Holdings Ltd).

D. Etats-Unis: Compagnie autre que dans le secteur assurance/courtage d'assurance.

C'est en mars 1980 qu'une firme de courtage en valeurs mobilières, Bache, Halsey, Stuart, Shields, Inc, membre du groupe Bache, annonçait l'achat au coût de \$10 millions de la firme de courtage Ter Rush & Powell.

Les entreprises de courtage semblent être devenues pour les investisseurs des choix judicieux, selon des articles qui ont paru dans *Business Insurance* (10 mars 1980) et *The National Underwriter* (avril 1978).

A cette dimension nationale s'ajoute une dimension internationale qui reçoit certainement plus d'écho dans la presse spécialisée:

E. Etats-Unis/Grande-Bretagne; Etats-Unis/Canada. Maisons de courtage entre elles.

Les grands courtiers américains cherchent de plus en plus à s'insérer directement dans le marché des Lloyd's en acquérant des firmes d'une assise intéressante accréditées par Lloyd's.

Ainsi, c'est Marsh & McLennan qui se propose d'abord d'acquérir Wigham Poland puis C.T. Bowring; Alexander & Alexander qui transige avec Sedgwick Forbes/Bland Payne; Frank B. Hall approche Leslie B. Godwin. Au Canada, Marsh & McLennan fait une proposition pour acquérir Dale & Co., laquelle vient d'être refusée par l'Agence de tamisage des investissements étrangers.

Les motivations à la source de ces acquisitions varient selon le type de transactions concernées et, de l'extérieur, nous n'avons accès qu'aux raisons officielles présentées dans la presse spécialisée. Nous retiendrons ici les principales.

46

A. Le mega-courtier est devenu une réalité du marché des assurances. Son importance lui permet d'offrir de multiples services (actuariat, gestion des risques, administration de fonds d'auto-assurance et de captives, etc.) que ne peut se payer le petit courtier. La tendance est au regroupement, basé sur une dispersion géographique qui assure la présence du courtier dans toutes les régions du pays. Le mouvement est maintenant freiné par la loi américaine anti-coalition mais aussi par la situation financière de ces courtiers pour qui, si les transactions s'avèrent probablement rentables à moyen ou à long terme, heurtent pour le moment leur assise financière.

La tendance à acquérir sur une base nationale semble donc se ralentir au profit d'une expansion internationale, souvent rendue nécessaire par la nature de la clientèle (multinationales, entreprises exportatrices, captives et autres). A ce niveau cependant, une sélection s'opère, axée sur l'acquisition de courtiers britanniques ayant accès au marché de Lloyd's.

Aux Etats-Unis, il n'y a que 273 courtiers qui ont accès au marché des Lloyd's, marché où sont placés la plupart des risques importants, inhabituels ou spéciaux. Le courtier américain doit donc partager avec le courtier accrédité la commission du contrat. Cette contingence veut être contournée par les grands courtiers américains qui voudraient, par l'intermédiaire de filiales, donc, avoir accès directement au marché de Lloyd's. Notons que ce mouvement s'est heurté à de vives résistances du côté britannique et diverses barrières ont été élevées. Ce n'est cependant semble-t-il qu'une question de temps, celui de rechercher un moyen légal de contourner ces obstacles... et de préciser les ententes en cours. Lloyd's, London se trouve d'ailleurs actuellement dans une situation délicate (affaire Sasse, pertes importantes au niveau du crédit bail d'ordinateurs et des assurances maritimes & aériennes, etc.) qui demandera certains changements d'ordre administratif.

B. L'expansion du courtage vers les compagnies d'assurance semble être dû au développement anticipé des firmes qui vont chercher de plus en plus à devenir des «*risk bearer*» (selon l'expression de Richard Miller de la firme

Corroon & Black). L'utilisation des réseaux des compagnies d'assurance et de leur expertise tente les grandes firmes qui y voient un secteur d'expansion intéressant.

C. Enfin, le milieu du courtage lui-même est perçu par les investisseurs autres que du secteur assurance comme un choix judicieux et qui peut s'avérer fort rentable. M. Herbert Goodfriend du groupe Bache écrit à cet égard:

“It is an unregulated industry — It is not involved in operations having a great impact on ecology — Returns on invested capital for brokers are at least two or three times higher than the average of firms — the growth rate over the past decade has been triple the growth of the GNP — Insurance brokers make money on invested cash float”.

C'est un dossier à suivre, principalement quant aux conséquences de ce mouvement pour le marché de l'assurance.

47

MONIQUE DUMONT

LA CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

Le risque technologique majeur: un formidable défi *Revue Futuribles* 2000, novembre 1979. (Analyse — prévision — prospective).

Par cette série d'articles, la revue *Futuribles* veut amorcer une réflexion sur notre société technologique et les risques qu'elle suscite. Elle constate la réalité de risques existants, souvent ignorés, l'ampleur effective des catastrophes qui surviennent et la faiblesse des moyens de prévention et de contrôle. Certains des exposés sont à retenir:

- «Le défi du risque technologique majeur»: après avoir donné quatre exemples de catastrophes récentes (Flixborough — Seveso — Three Mile Island et les pétroliers échoués), Patrick Lagadec constate qu'aucune technologie ne permet de réparer, comme par miracle, les erreurs profondes des politiques de développement. Pourtant, n'y a-t-il pas assez d'intervenants sociaux qui pourraient jouer un rôle préventif: l'industriel, les pouvoirs publics, les compagnies d'assurance et de réassurance, les organisations professionnelles, la presse et les représentants des populations. Il faut, dit-il, investir dans trois grands domaines de recherche et d'action: l'analyse du risque (risk analysis), la gestion du risque (risk management) et l'évaluation sociale des options à haut risque (risk assessment). Un prérequis à ces interventions: conscientiser la collectivité.
- «De la responsabilité de l'apprenti-sorcier»: Martine Rémond-Couilloud constate que par delà l'incertitude des questions que suscitent les défaillan-

ces de mécanismes éprouvés, commencent à se profiler des solutions neuves, mieux adaptées en principe aux risques de catastrophe engendrés par l'ère industrielle. L'indemnisation, estime l'auteur, est l'une des clés du problème. La notion de préjudice réparable se précise et se modifie. Qui est le responsable et qui indemniserà: où est la frontière entre l'indemnité versée par le responsable et l'impôt prélevé sur la collectivité, par exemple lors de préjudices écologiques?

48

- «L'évaluation du risque» ou quelles sont les méthodes et les limites de la prise en compte du risque industriel et commercial?
- «Grands risques et responsabilité de l'État»/La probabilité de voir la réalisation de grandes catastrophes naturelles dues à l'industrie humaine, engendrées ou acceptées par l'État, pose la question de la responsabilité de la puissance publique et de ses limites.
- «Enfin, «Le risque: essai de mise en perspective» ou une nouvelle catégorie de risque: la catastrophe industrielle; et «Hypothèses sur la relation catastrophe/réseau»: les modèles préconisés sont-ils opératoires pour des situations de grande catastrophe? En ce qui concerne l'information et la communication, qu'est-ce qu'une catastrophe?

Il faudrait compléter ce numéro de *Futuribles* par l'ouvrage de Hubert Debout, «*L'assurance des risques technologiques*», publié aux Éditions L'Argus/ GACI, 1978, 191 p. Complété d'une bibliographie.

Trois parties: *La notion de risques technologiques* où l'on y définit le risque technologique, où l'on y donne ses caractères juridiques et où on y étudie les conditions de son assurabilité;

«*Les systèmes de garantie des risques technologiques*»: systèmes traditionnels, systèmes spécifiques et systèmes dérivés des techniques bancaires et d'assurance;

Enfin, «*Propositions pour la garantie des risques technologiques*». Il est nécessaire d'élargir les garanties dont l'industriel dispose actuellement pour la couverture de son risque technologique. D'autre part, cet élargissement suppose nécessairement un élargissement du marché. Ces deux mouvements devraient donc impliquer une concertation de l'industrie et de l'assurance. Et c'est par ces trois domaines que termine l'auteur qui fait des propositions et imagine des solutions susceptibles d'améliorer la garantie des risques technologiques.

MONIQUE DUMONT

ASSURANCES

ENGLISH SUMMARIES

1. *Financial Institutions Professional Liability Policies*

During the seventies, the insurance market developed a new product, the financial institutions error and omission policy.

The author analyzes different aspects of this policy, the need for it and the different exclusions applicable.

Although the American insurers have already a considerable experience in this field, the different conditions in Canada would justify Canadian insurers developing their own product.

2. *The political risks insurance*

The author considers the relevancy of insurance for this kind of risk. Since it is more and more dangerous to do business in certain areas of the world, the author feels strongly that this risk should be assumed by the insurance market.

3. *Two disturbing losses for Lloyd's*

Two disturbing losses occurred recently at Lloyd's.

One involves the Sasse syndicate and could cause a review of all the control systems of premium subscribed by different syndicates at Lloyd's.

The second case refers to Federal Leasing. During the seventies, this company had several contracts at Lloyd's, to cover computer leases.

The Lloyd's liability under these different contracts could reach a billion dollars.

4. *The current situation for punitive damages*

Since the Quebec Law recognizes the possibility of punitive damages in very specific fields, the author refers to "Projet de l'Office de revision du Code civil" where it is specified that in case of breach of contract or fault, which has a malicious character, the Court would have discretion to award some punitive damages.

It is possible that the Quebec courts will go through the same situation the Americans have, if this "project" is adopted.

5. *Title insurance*

The author refers to the origins of this type of insurance which go back the last century in the United States of America.

Furthermore, he makes some comparisons with the Canadian situation and concludes that this type of insurance would be useful in Canada.

6. *Take-over bids in the insurance market*

During recent years, the world of insurance has seen many takeover bids.

The author points out some specific take-over bids which could result in a concentration of interests.

Furthermore, this movement of take-over bids does imply brokers, insurance companies and outside investors who think that an investment in the insurance field could be valuable.

7. *Book review*

"Le risque technologique majeur: un formidable défi"/*Revue Futuribles* 2000, november 1979.

In this various articles, this magazine analyzes different technological risks, such as Three Mile Island and the super tankers from a sociological point of view.

"L'assurance des risques technologiques"/*Argus*, GACI 1978, 191 pages, by Hubert Dubout.

The author makes an insurance analysis of technological risks.

An interesting point is the insurability of this type of risk.