

Faits d'actualité

J. D.

Volume 52, numéro 3, 1984

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104402ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104402ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

D., J. (1984). Faits d'actualité. *Assurances*, 52(3), 406–418.
<https://doi.org/10.7202/1104402ar>

Faits d'actualité

par

J. D.

I – Pour un défenseur de l'assuré ou *Ombudsman* pour les questions d'assurances, au Canada⁽¹⁾

406

Notre collaborateur, M. Eric A. Pearce, a étudié pour nous l'existence, en Angleterre, d'un *Ombudsman*, c'est-à-dire d'une personne nommée par des compagnies d'assurances pour trancher tout différend qui pourrait, à un moment donné, exister entre l'assuré et l'assureur. Le geste est généreux, puisque la dépense est encourue par les plus grandes sociétés anglaises seulement. Celles-ci consentent à payer les frais du poste afin de permettre à l'assuré d'avoir recours à une tierce personne, s'il n'est pas satisfait d'un règlement offert par l'assureur ou encore si l'assureur refuse de payer une indemnité que l'assuré croit légitime, en invoquant une clause particulière dont il ne partage pas l'interprétation.

L'idée est à la fois généreuse et valable, puisque, ainsi les assureurs intéressés acceptent de faire trancher par un tiers un différend survenant au cours de l'existence d'une police d'assurance.

Aurions-nous besoin, au Canada,⁽²⁾ d'un haut fonctionnaire de ce genre nommé, par exemple, par le surintendant des Assurances ou par le gouvernement intéressé elle-même ? Avec l'entente que les frais seraient répartis entre tous les assureurs, alors qu'en Angleterre, ils ne le sont qu'entre un certain nombre ? En toute sincérité, nous ne pensons pas que le besoin se fasse sentir d'un pareil intermédiaire au Canada. En effet, voici, dans l'ordre, les recours que possède un assuré non satisfait d'un règlement ou d'une attitude prise par l'assureur qui garantit ses biens ou ses effets personnels :

(1) *Should Canada have an Ombudsman as he exists in Europe?*

(2) L'*Ombudsman* existe au Canada. Voir à ce sujet le chapitre (P32) de la Loi sur le protecteur du citoyen dans ses relations avec l'État. Ainsi qu'un excellent article de M^e André Tremblay, paru dans le numéro de septembre 1979 des *Cahiers de Droit*, Québec, p. 525 et, ultérieurement, une étude parue dans la même revue, par M^e Patrick Garant et M^e Huguette Paré (volume 23, numéro 3, septembre 1982).

1. On pense d'abord au tribunal. S'il s'agit d'une somme ne dépassant pas \$800, le cas peut être soumis avec un minimum de frais au Tribunal des petites créances dans la province de Québec.

2. Par ailleurs, si le montant dépasse le maximum prévu par la loi qui régit ce dernier, on peut s'adresser au tribunal de qui relève le différend, avec toutes les chances de gagner ou de perdre, selon le bien ou le mal-fondé de sa réclamation ; ce qui exige des frais souvent très élevés si, de la Cour supérieure, le débat gagne la Cour d'appel, puis la Cour suprême. Dans un cas comme celui-là, il faut compter d'un an (strict minimum) à sept ou huit ans. C'est la solution normale, mais elle est coûteuse et souvent elle exige une longue attente ; elle comporte également des aléas certains.

3. Par ailleurs, les polices d'assurances contiennent généralement une clause d'arbitrage qui permet de trancher la question plus rapidement : chacune des parties nommant un représentant, lesquels s'entendent pour désigner à leur tour l'arbitre qui tranchera le différend. Dans ce cas, les frais sont beaucoup moins élevés et le temps nécessaire à obtenir une décision, beaucoup plus court. L'arbitre devra être choisi avec soin, toutefois. Il faudra qu'il s'agisse d'un homme désintéressé et connaissant bien la question soumise.

4. Dans des cas peu compliqués, il est probable qu'il suffira de s'adresser au surintendant des Assurances pour qu'il intervienne auprès de l'assureur, si vraiment il juge qu'il y a un abus, une erreur soit au point de vue du coût de l'assurance, soit dans l'application des conditions du contrat. Il faut dire que ce dernier mode de procéder n'est pas d'un usage fréquent, le surintendant ne tenant pas du tout à être pris entre l'arbre et l'écorce, à moins qu'il s'agisse d'entêtement, de mauvaise foi ou d'une interprétation fautive.

Devant ces diverses solutions, n'en vient-on pas à la conclusion que l'*Ombudsman* spécialisé dans les cas d'assurance n'est peut-être pas nécessaire dans notre pays, puisqu'il existe déjà un défenseur du public dont l'autorité s'étend, il est vrai, aux seules questions d'ordre administratif. Mais peut-être un jour élargira-t-on sa fonction !

J.D.

II – La Loi 75 et le courtier d'assurance⁽³⁾

Quelle sera la portée exacte des dispositions prises par le gouvernement provincial pour accorder à une société d'assurance, de

(3) *What may be the effect of Law 75 on insurance broking ?*

banque ou de fiducie des pouvoirs plus étendus, pourvu que celle-ci ait les fonds nécessaires : un capital-surplus de trois millions de dollars au départ, s'il s'agit d'une société d'assurance ou de n'importe quelle autre entreprise qui doit justifier, en dehors des ressources financières, l'existence d'un personnel compétent ?

408

En ce qui a trait aux sociétés d'assurances, nous ne pensons pas, au premier abord, que cela changerait grand-chose pour l'intermédiaire, pourvu que l'on ne diminue pas les exigences de la loi actuelle et, en particulier, les dispositions prises par l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec. Cela veut dire, en somme, que pour exercer des pouvoirs nouveaux d'assureur, il ne faudrait pas que l'entreprise puisse traiter directement avec n'importe qui, ou encore qu'elle puisse obtenir un permis d'intermédiaire soit du gouvernement provincial, soit de l'A.C.A.P.Q., sans que les conditions actuelles soient modifiées.

Si, après avoir rempli les conditions exigées par la nouvelle loi et par celle qui régleme les courtiers d'assurances, on permet de traiter d'assurances à une Caisse, à une société de fiducie ou à n'importe quelle autre entreprise présentant les qualités voulues, on peut imaginer cependant une concurrence accrue par l'influence que le groupe peut exercer sur un déposant, un emprunteur ou un client, par exemple. Nous songeons, en particulier, à une société autorisée à établir un service de fiducie ou d'administration. Dans un cas comme celui-là, on pourrait imaginer une grande société ayant une filiale qui traiterait d'assurance directement avec ses clients et cela, aussi bien pour les affaires de banque que de fiducie et d'assurances. Son influence directe pourrait alors devenir très difficile à contrer.

Il est vrai qu'à l'heure actuelle, on autorise une société d'assurance de traiter directement avec le public sans l'intervention d'aucun intermédiaire autre que l'employé de la société d'assurance. D'un autre côté, en multipliant les entreprises nouvelles, on augmentera sûrement la virulence de la concurrence et l'on rendra encore plus difficile le travail du courtier compétent, honnête et se dépensant pour sa clientèle, quel qu'en soit le coût.

Si l'on a quelque objection à la Loi 75, dans le domaine auquel nous pensons, c'est-à-dire celui du courtage, c'est qu'on va, si l'on

n'y veille pas, revenir à ce qu'on a voulu exclure dans le passé, c'est-à-dire à des affaires traitées par un intermédiaire ne connaissant rien ou à peu près rien du courtage d'assurance, mais employé par un groupe financier, une grande société de fiducie ou n'importe quel établissement jouissant sur le marché d'une influence particulière.

Par ailleurs, comment pourra-t-on justifier la concurrence nouvelle dans un domaine où existe déjà une pléthore d'intermédiaires ?
 J.H.

III – Le courtier et l'assureur⁽⁴⁾

409

Un grand bureau d'avocats conclut que le premier devoir d'un courtier est de s'assurer de la solvabilité de l'assureur qu'il suggère à son client. Si on en accepte l'idée, il faut comprendre, cependant, que, quand il place une affaire, le courtier possède rarement les renseignements les plus récents sur la situation de l'assureur ou du réassureur. En effet, les chiffres remontent généralement à un an et même à un an et demi, sinon davantage. Et le bilan ne dit pas tout. Si, avec les données disponibles, obtenues auprès du groupe *Best's* ou autrement, le courtier se rend compte que, depuis quelques années, la compagnie d'assurances a des résultats mauvais, qui réduisent régulièrement son capital-surplus ou s'il croit que ses réserves sont insuffisantes, il doit mettre son client en garde. Par ailleurs, les surintendants des assurances au Canada et les contrôleurs des assurances aux États-Unis sont censés suivre la situation de très près, et ils ont les moyens de se rendre compte du bon ou du mauvais état des affaires d'un assureur. Demander au courtier d'établir lui-même la situation véritable de l'assureur, à un moment donné, est une mesure recommandable en soi, mais il ne faudrait pas conclure que, si la situation de l'assureur n'est pas celle que semblent indiquer les données disponibles, le courtier doive être tenu responsable. Il doit prendre toutes les précautions voulues, essayer de ne traiter qu'avec les assureurs les plus solides, si l'assuré le laisse faire sans exiger d'obtenir le prix le plus bas possible.

Quand on examine la situation des trois sociétés canadiennes qui ont fait faillite au Canada depuis deux ou trois ans, on se rend

(4) *Should the broker be responsible for the insolvency of an insurer with which he places a client's risk ?*

compte que le désir de l'assuré de payer le moins cher possible a passé avant la solidité de l'entreprise. Dans un cas comme celui-là, seul l'aspect commercial a été pris en ligne de compte. Si certains courtiers sont intervenus au moment de la faillite d'une des trois entreprises, s'ils ont accepté de se tenir garants de certaines insuffisances, c'est pour des fins essentiellement commerciales. Car, à notre avis, la seule indication qui aurait pu les mettre en garde, c'était le tarif moyen que l'assureur diminuait au minimum, sans se rendre compte du danger qu'il faisait courir aux assurés en ne pouvant pas constituer les réserves suffisantes, même avec le rendement élevé des capitaux.

La question des réassureurs et des rétrocessionnaires se pose également. Or, les renseignements disponibles au sujet de la réassurance sont difficiles à tenir à jour. Nous avons sous les yeux, par exemple, une liste précise de certaines compagnies de réassurance à utiliser ou à éviter, mais, dans les deux cas, il y a un degré d'appréciation très difficile à établir, sauf évidemment si la cédante désire passer outre à certaines faiblesses, même si elles peuvent être dangereuses dans un avenir plus ou moins lointain.

À toutes fins utiles, le courtier dresse généralement une liste des assureurs avec qui il peut traiter. Mais, même s'il établit des directives générales, il faut admettre

- a) que les chiffres disponibles dateront généralement d'un an ou deux, sinon trois ;
- b) qu'ils ne disent rien sur la valeur réelle des réserves pour sinistres en cours de règlement. Ils n'indiquent pas non plus les fluctuations de valeur du portefeuille ;
- c) qu'ils ne peuvent révéler les contrats de réassurance qui, dans certains cas, changent chaque année.

Vouloir rendre le courtier responsable des insuffisances de l'assureur nous paraît bien être un point de vue théorique qui ne tient pas compte des faits et de la position exacte du courtier dans le déroulement d'une affaire d'assurance.

À titre d'exemple, voici quelques considérations sur la solvabilité de l'assureur, notées par une maison de courtage et devant servir à la sélection des assureurs :

« *The purpose of this memorandum is*

1. *to establish a corporate formula with respect to establishing a standard with which to gauge the financial position of the insurance companies we do business with ;*
2. *to audit the existing list of Insurers we do business with and to rate them with respect to their relative financial strength.*

It is important to state that three factors have to be considered and weighed in auditing an Insurer's strength.

411

1. *No broker is in the position to categorically guarantee the financial solvency of an insurance company. The Department of Insurance appears to be the only viable avenue as they are in a position to daily/monthly audit the entire operations of an insurance company.*
2. *The proposed changes in the Insurance Act that do not appear to be legislated until after the next election have to influence a broker's standards of audit.*
3. *There always has to be flexibility in judgement with respect to corporate guideline as parent company heritage, wisdom of management and reinsurance have to be considered in the overall picture in assessment of an insurance company's financial strength. »*

Si le texte ne reconnaît pas la responsabilité du courtier, il indique le désir d'appliquer certaines normes permettant de juger assez bien la solvabilité de l'assureur, tout en admettant la difficulté d'obtenir des statistiques assez récentes pour établir la véritable situation de l'assureur. Ce qui est l'opinion que nous avons exprimée nous-mêmes.

G.P.

IV – Les déficits budgétaires et le bon ou le mauvais état de l'économie !⁽⁵⁾

Chaque année, *The American College* confie à un conférencier en vue le soin de traiter un sujet dans le cadre des *Frank M. Engle*

(5) *The serious dangers for the economy represented by budget deficits. A talk by professor Rudolph G. Penner, for the Frank M. Engle Lectures.*

412 *Lectures* : une fondation destinée à payer les frais d'une étude particulière faite par un spécialiste de l'extérieur. Nous venons de recevoir le texte du professeur Rudolph G. Penner, consacré aux problèmes qu'entraînent les déficits de l'État dans le monde. Les déficits budgétaires sont un sujet très grave dont beaucoup de gens ne se préoccupent pas, même s'ils présentent un des plus sérieux problèmes de l'économie à l'heure actuelle. Que penser, en effet, de l'État américain qui traîne derrière lui un déficit énorme, sans compter celui des États et des entreprises d'État englobées dans le pays ? Que dire aussi du gouvernement central au Canada et des gouvernements provinciaux qui, d'année en année, accumulent des déficits budgétaires très élevés ? Comment ne pas être inquiet devant les insuffisances de revenu que chaque gouvernement constate, sans pouvoir faire grand-chose pour les diminuer, tant les charges et les engagements de chacun sont énormes ? Chaque parti insiste pour que les charges diminuent et pour que l'on trouve dans les finances de l'État le moyen d'en restreindre l'importance, mais sans beaucoup de succès.

Le conférencier a résumé ainsi sa pensée ou tout au moins l'ampleur du sujet. C'est ainsi qu'il écrit, à propos des États-Unis :

« In deciding what to do about the deficit, it would be helpful to have a target. In the 19th century there was a very clear rule in this country that the government should balance the budget except in such extraordinary circumstances as wars or other national emergencies. Modern economists (and I would not blame Lord Keynes entirely for this) said, That's naive, there is no reason that a country should balance its budget every year any more than a household or company should. Sometimes it is all right to borrow money. And that is how we successfully destroyed the so-called "naive rule" that budgets should be balanced all of the time. The trouble is that we never created any other rule for the government to live by that had the same political force as the old budget-balancing rule. We now have no rules, and without rules it is difficult to impose any discipline over the budget. »

Et il ajoute :

« To the extent the problem is attacked on the spending side, it is necessary to reflect on where the federal government spends most of its budget. Our projections suggest that defense, Social Security, Medicare, and net interest will absorb over 95 percent of revenues projected for 1989. In other words we could do away with the whole

rest of the government, and we would be left with only a small surplus. As a result it is hard to imagine big changes in the course of total spending without changes in these huge programs. »

Et enfin, il précise, au sujet des charges sociales :

« When we did something, we did some pretty courageous things and, I would argue, dealt effectively with the problem. But it took getting frightened first before we did anything. We know now that the Medicare trust fund will almost certainly go broke. But Congress is unlikely to do much about the problem for quite some time yet. Our democracy does seem to solve our problems eventually, but only when it has to. I still have considerable hope that we are going to make some progress on the budget this election year, probably some more progress the next year, and some more progress the year after that. At least I hope so. I just wish it was not so frightening along the way. »

413



Un journaliste de la *Montreal Gazette* s'est récemment attaché à la définition du mot *déficit*, appliqué à divers aspects des finances de l'État ou de l'entreprise. Nous lui empruntons quelques-unes de ses rubriques en les précisant. Et d'abord le déficit budgétaire (*budget deficit*). C'est la différence entre la dépense projetée par l'État en une année donnée et les rentrées. Le déficit peut être léger, substantiel ou énorme, comme c'est le cas actuellement pour les États-Unis et le Canada. Le temps est loin où les administrations centrales tentaient de balancer leur budget, comme le note le professeur Penner. L'insuffisance du revenu est actuellement la marque d'une crise profonde dans tous les pays du monde. Au Canada, il y a le budget fédéral, auquel s'ajoutent les déficits provinciaux. On a l'impression d'un gouffre quand on se penche sur la question.

Il y a aussi le déficit de la balance commerciale, c'est-à-dire le montant par lequel les importations dépassent les exportations. Dans ce cas, si les États-Unis ont un énorme déficit, ce n'est pas le cas pour le Canada qui, au contraire, a dans son commerce extérieur des excédents réguliers. Assez curieusement cependant, la monnaie canadienne est de plus en plus faible, avec des exportations de plus en plus élevées. Il est vrai que le Canada a un *déficit touristique*, c'est-à-dire que ses citoyens dépensent à l'étranger beaucoup plus que l'étranger ne le fait au Canada. Les Américains, en particulier, ne

viennent pas dans notre pays en un aussi grand nombre que le justifierait la faiblesse du dollar canadien. Malgré cela, l'excédent en faveur des États-Unis est considérable. Il y a aussi le *déficit financier*, c'est-à-dire l'excédent des envois de fonds qui rémunèrent les capitaux investis par l'étranger, en regard de ceux que le Canada fait chaque année aux États-Unis, en particulier. La somme est considérable.

414 On s'habitue à vivre avec l'idée d'un déficit budgétaire, semble-t-il. Mais si l'on considère la situation au Canada comme aux États-Unis, on ne peut nier qu'il y ait là un élément de désordre qui ne peut pas ne pas bousculer l'économie de chacun des deux pays⁽⁶⁾ ou, tout au moins, lui donner une certaine instabilité. Les *Accords de Breton Woods* datent de quarante ans. Faudra-t-il y revenir d'une manière quelconque pour éviter les écarts cauchemardesques auxquels nous assistons depuis quelques années ?

J.D.

V – Bon sens et euphonie⁽⁷⁾

On étudie en ce moment ce qu'il y a lieu de dire, dans le cas d'une femme qui est magistrat. Doit-on s'exprimer ainsi : *Madame le Juge* ou *Madame le Magistrat* ou, comme certains le désirent, *Madame la Jugesse* ou *Madame la Magistrate* ? De plus, certains titres comme *docteur en médecine* indiquent exactement la préparation et la connaissance du sujet. Pourquoi insister pour dire *Madame la Doctresse* ; ce qui n'est guère harmonieux ? S'il s'agit d'un titre, pourquoi ne pas laisser la forme actuelle et dire *Madame ****, *docteur en médecine* ? Tout cela est conventionnel, mais au premier abord, *Madame la Magistrate*, *Madame la Doctresse* nous paraissent sinon ridicules, du moins vouloir pousser les choses trop loin. Nous comprenons que les titres ont d'abord été créés pour reconnaître la valeur professionnelle de son titulaire, alors qu'il n'y avait guère de femmes exerçant la fonction d'avocat ou de médecin, par exemple. Ne devrait-on pas tout simplement admettre la féminisation des titres quand elle se prête euphoniquement au choix fait par l'intéressée ? Par là, on éviterait le ridicule ou tout au moins le sou-

(6) Voici ce que disait récemment le premier ministre du Canada, M. John Turner, à ce sujet : "Unless we bring that deficit down, we will have a debt for our children they can't manage". 30 juillet 1984.

(7) *The feminine versions of certain titles considered in connection with Mme Sauve's study in our next issue.*

rire de son interlocuteur. Dans tout cela, encore une fois, il y a une question non seulement de précédent, mais d'à-propos et surtout d'euphonie. On dira qu'il y a là également une question d'habitude. De toute manière, *doctoresse, docteur en médecine, maîtresse en sociologie*, seront toujours sinon peu harmonieux, du moins assez drôles. Par contre, *licenciée en droit ou diplômée en médecine ou sociologie* seraient acceptables. Tout, encore une fois, devrait être une question d'euphonie. *Madame La Présidente, Madame la Secrétaire générale, Madame la Directrice* sont acceptables comme aussi *Madame la Trésorière*. Ou encore *Madame la Fondée de pouvoir*.

J.H. 415

VI – L'article 2585 du Code civil⁽⁸⁾

Nous nous inclinons devant le jugement rendu par Mme le juge Colas de la Cour supérieure dans la cause de *Sabau Construction Inc. vs. Symons General Insurance Company*. L'arrêt porte sur le sens à donner aux articles 2500 et 2585 du Code civil. La cause est maintenant en appel. Il sera intéressant de voir ce qu'il en adviendra.

Dans l'intervalle, il faut souhaiter que, quel que soit l'arrêt de la Cour d'appel, la rédaction de l'article 2585 soit précisée, comme celle de l'article 2588 d'ailleurs qui, tous deux, se prêtent à des interprétations très différentes, selon les intéressés.

J.D.

VII – La rémunération de l'agent d'assurance-vie⁽⁹⁾

À plusieurs reprises, nous avons signalé dans notre Revue l'importance qu'il y aurait pour l'assurance sur la vie à répartir la rémunération de l'intermédiaire sur une période d'années. En adoptant un pourcentage assez élevé durant les premiers renouvellements, l'agent pourrait compter sur un revenu croissant devenant à peu près stable. La grande difficulté en ce moment, c'est que l'assurance-vie est surtout orientée vers l'assurance temporaire qui, de tout temps, a donné des commissions faibles parce que la prime était considérablement réduite, du fait que l'on tenait compte presque uniquement du risque de mortalité et des frais d'acquisition et d'administration. S'il est vrai que, périodiquement, la prime augmentait avec l'âge du client, il n'en restait pas moins que la rémunération de l'agent était relativement

(8) *The very serious potential consequences of Mme Colas' judgment.*

(9) *A life insurance agent's remuneration.*

faible. Tout cela a changé, d'abord à cause des montants considérables qui sont souscrits ; par ailleurs, la prime a eu tendance à diminuer avec la probabilité de mort décroissante. De plus, rares sont les polices temporaires qui comportent une participation dans les bénéfices.

À titre d'exemple de commissions réduites, mais prolongées pendant de nombreuses années, voici le barème d'un assureur :

		<i>Commission</i>
416	Première année	60%
	Deuxième année	25%
	Pendant 13 ans	10%

Si l'intermédiaire n'a plus les commissions très élevées qu'il avait auparavant la première année, par contre, à partir de la deuxième année, on lui accorde une rémunération plus élevée qu'on le faisait autrefois.

Un des problèmes actuels de l'assureur est de trouver une solution au problème de rémunération et surtout d'assurer une continuité suffisante pour justifier l'effort demandé à l'intermédiaire.

J.H.

VIII – Le *New York Insurance Exchange* et ses résultats⁽¹⁰⁾

Le *New York Insurance Exchange* a fait part de ses résultats en 1983 avec des chiffres comparatifs pour 1982. Voici quelques détails que nous empruntons à la *Quarterly Letter* du groupe Netherlands Reinsurance d'Amsterdam.⁽¹¹⁾ Ils suffisent à montrer l'intérêt et l'utilité de l'initiative, prise il y a quelques années dans un climat de pessimisme, qui a changé au fur et à mesure que l'organisme rendait les services qu'en attendaient les fondateurs.

Les voici en résumé :

1. Les primes brutes de l'*Exchange* se sont élevées, en 1983, à \$282 millions d'affaires de réassurance principalement, puisque l'assurance directe n'a atteint cette année-là qu'un revenu-primes de \$4,5 millions. Ce qui en fait le sixième réassureur aux États-Unis.

(10) *The results of the New York Insurance Exchange in 1983.*

(11) Pour plus de renseignements sur les divers *Exchanges* des États-Unis, voir l'excellent article que leur consacre le numéro du 23 juillet 1984 de *Business Insurance*.

2. Les résultats techniques sont mauvais, comme partout ailleurs puisque le rapport sinistres-primas a atteint 119.63 en 1983 et 114.1 en 1982.

3. Le *New York Insurance Exchange* impose la formation d'un *security fund*, c'est-à-dire d'un fonds destiné à assurer la sécurité des affaires traitées. Ce fonds s'est chiffré à \$25 millions en 1983, en augmentation de 40% sur l'exercice précédent. Ce qui indique la préoccupation de la Bourse des Assurances : elle tient non seulement à développer ses affaires, mais à leur donner la plus grande sécurité possible.

417
G.P.

IX – Le Groupement des assureurs automobiles et les centres d'estimation⁽¹²⁾

Dans un article du présent numéro, le Groupement des assureurs automobiles étudie le fonctionnement des centres d'estimation qu'il a mis sur pied. Le Groupement ne nous en voudra pas, sans doute, d'ajouter deux réserves sur le sujet :

1. Les assurés ne sont pas toujours suffisamment informés sur la marche à suivre, ce qui nuit à la rapidité recherchée.

Ainsi, un assuré, après un sinistre, se présente au centre d'estimation de son choix ou lui téléphone pour un rendez-vous et se fait dire : « On ne peut rien pour vous, il n'y a pas de dossier ouvert à votre nom ». Pour éviter ce contretemps, il faudrait bien que les assurés sachent qu'il ne peuvent se présenter au centre de leur choix avant qu'un dossier n'y soit ouvert sur appel de l'assureur, le plus souvent, ou du courtier.

D'où la nécessité pour le courtier à qui l'accident est déclaré de discuter avec l'assuré sur son éventuel passage à un centre d'estimation et de connaître le choix de l'assuré pour y provoquer l'ouverture d'un dossier.

2. Choix du réparateur. Encore là, l'assuré semble parfois insuffisamment renseigné. Il se présente au centre sans avoir été averti que, s'il n'a pas choisi son réparateur, le centre fixera la main-d'oeuvre à un taux minimum de \$15, et il faudra ensuite que l'assu-

(12) *The Groupement des assureurs automobiles and the estimate centres.*

reur accorde un complément d'indemnité selon le taux horaire facturé par le garage choisi.

Ces détails retardent malencontreusement le processus de règlement. Nous croyons que cela pourrait être corrigé facilement.

Pour le reste, le G.A.A. a bien raison : on est loin du fouillis des années '60, même si tout n'est pas parfait.

J. Lancelot

La responsabilité des agents généraux et courtiers d'assurances, par Messieurs Jean-Marc Blamoutier et Jean-François Salphati. À l'*Argus*, 2 rue de Châteaudun, 75441 Paris. Prix unitaire : 105 F.

Après avoir exposé le cadre juridique (code des assurances, statut des agents, usages de courtage) et le cadre économique (distribution, consommation. . .) dans lesquels évoluent ces intermédiaires, les auteurs traitent successivement :

- des responsabilités liées à la production (fautes dans l'exécution matérielle du mandat, fautes de négligence, de diligence, etc.) ;
- des responsabilités liées à la gestion (fautes commises dans l'encaissement des primes, à l'occasion de la modification d'un contrat, dans la gestion des sinistres. . .) ;
- des responsabilités liées aux obligations de conseil et de renseignement ;
- des mises en cause et des recours à l'occasion d'un procès ;
- des responsabilités encourues par l'utilisation de procédés déloyaux entre professionnels (publicité mensongère, concurrence déloyale, concurrence interdite après cessation de l'activité, abus de droit des compagnies, etc.).

Si le livre traite de la pratique française, il est intéressant à consulter.