

Les embûches du courtage d'assurance

Rémi Moreau

Volume 59, numéro 4, 1992

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104861ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104861ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Moreau, R. (1992). Les embûches du courtage d'assurance. *Assurances*, 59(4), 491–504. <https://doi.org/10.7202/1104861ar>

Résumé de l'article

One of the most significant legal developments of recent times involving insurance brokers is the emergence of the notion of duty to give expert advice. In this article, the author uses practical examples to illustrate how brokers are increasingly found to be at fault and are condemned by courts when they fail to exercise reasonable care as professional advisors to their clients, in preparing or completing application forms, in giving advice on insurance matters or by failing to provide such advice.

Les embûches du courtage d'assurance

par

Rémi Moreau

One of the most significant legal developments of recent times involving insurance brokers is the emergence of the notion of duty to give expert advice. In this article, the author uses practical examples to illustrate how brokers are increasingly found to be at fault and are condemned by courts when they fail to exercise reasonable care as professional advisors to their clients, in preparing or completing application forms, in giving advice on insurance matters or by failing to provide such advice.

491



Les obligations du courtier, au regard de sa pratique, sont jugées de façon de plus en plus onéreuses par les tribunaux. Les règles du mandat lui imposent d'agir «avec une habileté raisonnable». Il s'agit d'une obligation de moyens, c'est-à-dire que le courtier doit démontrer les qualités d'exécution normales que démontrerait une personne raisonnable placée dans les mêmes circonstances.

La profession de courtier, nous le verrons ci-après, est pleine d'embûches. Il est devenu essentiel que le courtier s'impose des règles de pratique, des normes et des procédures qui régissent ces opérations professionnelles.

De nombreux cabinets de courtage ont développé des procédures de contrôle de la qualité à toutes les étapes de l'assurance: avant l'émission du contrat, en cours de contrat, au moment des sinistres et après la résiliation du contrat. À titre d'exemples: la description détaillée des tâches émanant de chaque service, les règles à suivre dans les communications avec le client, les procédures écrites ayant trait à l'émission des polices, les renouvellements et les listes de vérification ayant trait aux programmes d'assurance.

Voici quatre situations concrètes illustrant les embûches du courtage.

1. Une demande d'assurance d'un assuré, niée par le courtier : qui dit vrai ?

Nous avons lu récemment un jugement qui nous laisse perplexe et qui illustre à souhait les aléas de l'opération de courtage d'assurance. Nous en taisons les noms et la référence. Qu'il nous suffise simplement de décrire les circonstances en cause.

492

D'un côté, le demandeur: celui-ci est accompagné de deux témoins, tous associés dans la même entreprise. Au cours d'une conversation téléphonique avec leur courtier, l'un deux, en présence des autres, prétend avoir demandé une augmentation du montant d'assurance. Les deux autres associés présents confirment cette demande, qui, incidemment, avait été reçue par le courtier à son domicile, au cours de la fin de semaine.

Deux mois plus tard, un incendie détruit complètement les biens assurés. L'assureur offre de payer le montant d'assurance figurant au contrat, alors que le demandeur réclame le montant augmenté, qui, en l'espèce, n'avait jamais été porté à l'attention de l'assureur.

De l'autre côté, le défendeur, courtier d'assurance: il affirme n'avoir jamais reçu semblable appel téléphonique et nie avoir répondu, comme le prétend le demandeur, que «le montant d'assurance serait augmenté sur-le-champ», puisqu'il n'avait pas le pouvoir de lier l'assureur sans son autorisation. En outre, cette pratique commerciale fut confirmée par un autre témoin, préposé du courtier défendeur, qui avait déjà refusé sur-le-champ une autre demande d'augmentation d'assurance au demandeur. Ce préposé a déclaré à la Cour avoir expliqué à l'assuré qu'il devait, au préalable, obtenir l'acceptation de l'assureur. Selon le Tribunal, ce témoignage fut qualifié «d'ordre mineur».

En l'espèce, la difficulté réside dans la crédibilité des témoins.

Il apparaît «inconcevable» au Tribunal que les trois associés ayant discuté entre eux d'une augmentation puis décidé de communiquer rapidement avec leur courtier suite à leur discussion,

en vue d'augmenter le montant d'assurance, puissent avoir inventé une pareille histoire.

Nous croyons que cette remarque du juge manque de rigueur. Pourquoi une telle histoire serait-elle inconcevable? Les litiges regorgent de déclarations fausses ou frauduleuses en matière d'assurance. Les fraudes coûtent annuellement des milliards de dollars aux assureurs. Aux États-Unis seulement, on rapporte des fraudes à l'assurance de l'ordre de 20 milliards de dollars par année.

Dans une telle affaire, la position du courtier est très faible. On serait porté toutefois à lui donner raison, à cause de son intérêt. Son entreprise consiste justement à recevoir des demandes d'assurance. Sauf oubli de sa part, il serait vraiment paradoxal qu'il ne donne pas suite à une demande d'assurance, même quelques jours après celle demandée.

493

Le tribunal a préféré donner raison au demandeur, dont les témoignages étaient «catégoriques et crédibles» plutôt qu'au témoignage plutôt «vague» du courtier.

Faut-il croire que les tribunaux tendent à protéger naturellement le consommateur et qu'ils s'identifient à sa cause? L'alternative suivante nous en convainc :

- S'il y a eu oubli du courtier, alors le tribunal n'hésitera pas à sanctionner la négligence professionnelle de ce dernier, ce qui est légitime;
- S'il n'y a pas eu oubli de sa part et si le tribunal en vient à constater que l'assuré n'a pas reçu l'avenant augmentant la valeur assurable, le courtier sera pareillement blâmé.

Il est raisonnable que le tribunal donne raison à l'assuré en s'appuyant sur une preuve concluante. Mais ne revient-il pas à cet assuré, à titre de demandeur, de prouver l'exécution d'une obligation : une preuve écrite de la demande eût été plus acceptable qu'une preuve orale, car ici la parole du premier prime sur la parole du second.

Il faut conclure de façon pragmatique : en de telles circonstances, il semble que le fardeau de la preuve soit transposé sur les épaules du courtier. Celui-ci devra :

- a) soit établir que les témoins n'étaient pas crédibles;

- b) soit fournir des documents ou d'autres preuves solides appuyant ses prétentions.

À défaut de quoi, le courtier devra supporter les conséquences de son manque de preuve ou encore de son inaction ou de sa négligence, si tel est le cas.

Ce litige illustre à souhait l'impérieux devoir du courtier d'écrire sur-le-champ le contenu de toute communication téléphonique avec son client, de la dater et de l'insérer au dossier.

494

2 Le courtier qui rédige la proposition de son client

La proposition d'assurance est un document qui émane du preneur, en vertu de l'article 2476 C.c. A titre de représentant de l'assuré, il est usuel, dans la plupart des cas, que le courtier remplisse la proposition et la fasse signer par son client. Il arrive souvent que ce dernier fasse entièrement confiance à son courtier et qu'il ne prenne pas le temps de lire attentivement les réponses écrites de la proposition, qui sont censées être les siennes.

Supposons les circonstances suivantes, qui peuvent devenir litigieuses : le courtier remplit une proposition d'assurance automobile et il omet de répondre à une question relative à l'existence ou à la survenance d'accidents antérieurs, alors qu'effectivement, il peut être démontré en preuve que l'assuré a été victime de plusieurs accidents de la route.

Cet exemple est réel : il tire son origine de l'affaire *Lévesque c. La Fédération, Cie d'assurance du Canada*¹. A bon droit et fort de cette preuve, l'assureur réclamait la nullité de la police en alléguant les déclarations mensongères de l'assuré. Considérant que le courtier est le mandataire de l'assuré, l'erreur du premier rejaillit sur les épaules du second.

Mais certains éléments additionnels rendent notre exemple plus complexe. Il est bien établi devant le Tribunal que, lors de l'entrevue, le client avait formellement mentionné au courtier l'existence antérieure de cinq accidents de la route et que ce dernier n'en a pas tenu compte en complétant la proposition.

¹J.E. 90-990.

En Cour supérieure, le tribunal, se fondant sur le mandat entre l'assuré et le courtier, a conclu à la nullité de la police. Ce jugement fut infirmé par la Cour d'appel qui décida qu'en pareille circonstance, l'article 2491 C.c. devait s'appliquer, cet article se lisant comme suit :

«*Art. 2491.* - Lorsque les déclarations contenues dans la proposition d'assurance y ont été inscrites par le représentant de l'assureur ou par tout courtier d'assurance, la preuve testimoniale est admise pour démontrer qu'elles ne correspondent pas à ce qui a été effectivement déclaré.»

Suivant cet article, si l'assuré peut prouver, par témoin, que les déclarations consignées dans la proposition ne correspondent pas à ce qu'il a effectivement déclaré au courtier, l'assureur ne pourra réussir à faire annuler le contrat d'assurance, puisque les «fausses déclarations», selon les articles 2485 et suivants du Code civil, ne proviennent pas de lui.

Dans une telle circonstance, l'assureur pourrait avoir un recours contre le courtier après avoir indemnisé l'assuré, contrairement à l'esprit de la police et de la loi.

Il est donc préférable que le courtier demande à l'assuré de remplir lui-même la proposition en lui fournissant l'aide et l'attention requise.

De nombreux cas de jurisprudence rapportent que le courtier a pu omettre, même involontairement, de déclarer à l'assureur certaines informations essentielles; dans un tel cas, la protection d'assurance fut effectivement annulée ou réduite proportionnellement en l'absence de mauvaise foi, selon l'article 2488 C.c., lequel implique une action récursoire contre le courtier :

- Dans *Dupuis c. Phoenix du Canada* ², le courtier avait omis de déclarer à l'assureur que l'assuré logeait cinq chambreurs dans sa résidence;

- Dans *Lapierre et Épicerie de Grasse Inc. c. Assurances Robert Dionne Inc. et Robert Dionne* ³, le courtier avait donné une description inexacte d'un immeuble;
- Dans *de Voyau c. C.E. Lavigne (1961) Ltée* ⁴, le courtier a rempli une proposition contenant des omissions et des renseignements inexacts;
- Dans *Gélinas c. Zurich du Canada et al* ⁵, la preuve a démontré que le courtier a rempli une proposition inexacte, ayant trait aux antécédents médicaux d'un enfant âgé de 21 mois, bien que le courtier ait été adéquatement informé par les parents : il ressort de cette affaire que les réponses inadéquates découlaient de la propre interprétation du courtier;
- Dans *Gingras c. Economical, Cie Mutuelle d'assurance* ⁶, la proposition remplie par le courtier était inexacte quant à l'existence d'une borne-fontaine à proximité des lieux assurés.

En outre, le courtier a également le devoir d'assister son client lorsque ce dernier rédige la proposition. Il ressort de l'affaire *Proto-Ioliette inc. c. I. Alfred & Luc Tessier Inc.* ⁷ qu'une police couvrant le commerce de l'assurée avait été déclarée nulle en raison de vols antérieurs non déclarés dans la proposition. Même si la demanderesse n'a pas prouvé que le courtier, au moment de la déclaration du risque, était au courant des vols allégués, le fardeau de la preuve incombait au courtier. Il lui appartenait de démontrer qu'il avait agi de façon raisonnable dans l'exécution de son mandat. Tel ne fut pas le cas, car il fut établi que le courtier s'était pas informé de l'existence de cambriolages antérieurs, même s'il était au courant de la résiliation récente d'une police souscrite antérieurement. Le devoir du courtier, selon la Cour, est très onéreux : il doit poser les questions nécessaires et pertinentes pour bien remplir son mandat. Cette règle prend toute son importance au moment de la proposition.

3(1984) C.S. 18 à 24.

4(1986) R.R.A. 469.

5(1989) R.R.A. 989.

6(1990) R.R.A. 493 (en appel).

7(1987) R.R.A. 143.

Cette jurisprudence incontournable démontre que le courtier se doit d'être extrêmement vigilant lorsqu'il complète une proposition et qu'il ne doit jamais faire prédominer sa propre interprétation, au détriment des faits, que seul le preneur est censé connaître. Le courtier a le devoir de guider son client dans la rédaction de la proposition en évitant, comme il arrive parfois, de lui poser des questions négatives, telles que: «Vous n'avez pas eu d'accidents ?» ou encore «Vous n'avez eu aucune résiliation de police ?» Il importe que le courtier demeure objectif devant les faits.

3. Le devoir de conseil du courtier au moment de déclarer des risques additionnels à l'assureur

497

Sous cette rubrique, nous envisageons la question des renouvellements ou des demandes d'assurance pendant la période d'assurance. Si une proposition additionnelle n'est pas toujours exigée pour un renouvellement, l'assureur doit néanmoins connaître la portée et l'étendue des risques véritables. Le devoir de conseil du courtier prend alors toute son importance devant la justice.

Dans *Gingras c. Jetté, Bergeron, Lafrenière Inc. et al*⁸, les faits se résument comme suit. Durant six ans, l'assuré, en sa qualité d'enseignant, occupait sa résidence sans y exercer d'activités commerciales. Puis, l'assuré a commencé des activités de lettrage dans un atelier installé dans le garage de sa maison, et cette activité est vite devenue l'occupation principale de l'assuré.

Il fut établi que le courtier, lors du renouvellement d'assurance de ce client, n'a pas mentionné les faits nouveaux à l'assureur, bien qu'il ait pris soin de faire ajouter à la police une mention autorisant la présence de certains produits solvants dans le garage.

Quelque temps après, l'assuré a fait construire une annexe à son atelier, fait qui fut également ajouté à la police d'assurance. Subséquemment, un incendie détruisit complètement l'atelier et l'annexe.

L'assureur a limité le paiement de l'indemnité en vertu de l'article 2488 C.c., en alléguant que l'assuré s'adonnait à des activités commerciales dans les lieux assurés et compte tenu que la prime avait été établie en fonction d'une tarification résidentielle.

8(1989) R.R.A. 453.

L'assuré réclame alors du courtier la différence dans le montant de l'indemnité non reçue par l'assureur, en alléguant qu'il appartenait à ce dernier de décrire correctement le risque aux assureurs, selon son mandat. En effet, il fut établi que le courtier avait accepté, dans le cadre de son mandat, de vérifier l'état du risque assuré et de conseiller son client sur l'obtention d'une couverture adéquate. Il fut également établi que le courtier a eu amplement connaissance de la construction de l'annexe et des nouvelles activités commerciales de l'assuré.

498

Dans une autre cause, *La Compagnie d'assurance Continental c. Henri Paul Tanguay*⁹, les faits en litige originent de modifications apportées aux lieux par l'assuré postérieurement à sa déclaration initiale. En effet, depuis 1980, l'assuré opérait une entreprise de fabrication et de vente de produits en céramique. Suite à l'expansion de son entreprise dans un autre local, l'assuré a demandé à son courtier d'inclure les biens additionnels qui y étaient contenus. Subséquemment, à la demande de l'assuré, les montants d'assurance furent augmentés, pour le nouveau local, et réduits dans l'ancien. Il appert que des erreurs furent commises dans l'indication des montants d'assurance pour les deux emplacements, quoique le total fût exact, de sorte que, par suite d'incendie dans le nouveau local, l'assureur dut verser une indemnité supérieure à ses obligations en vertu de la police.

L'assureur subrogé poursuivit le courtier en alléguant que sa faute fut de ne pas lui avoir présenté correctement le risque, malgré le fait qu'il connaissait bien les lieux assurés.

La présente cause est intéressante quant à un aspect fondamental dans la réussite d'une telle poursuite. Selon le courtier, l'assureur n'aurait pas refusé la demande de modification par l'assuré, parce que celle-ci n'était pas de nature à aggraver le risque et qu'il aurait accepté la modification si la demande avait été formulée correctement par le courtier.

Dans les circonstances, le Tribunal a conclu que l'assureur se devait de faire la preuve d'un préjudice et qu'il n'avait de recours contre le courtier que si des dommages étaient établis.

⁹(1988) R.R.A. 627.

Pour faire la preuve d'un tel préjudice, l'assureur devait établir :

- qu'il n'avait pas accepté le risque, tel qu'il avait été formulé;
- que ce risque comportait une aggravation par rapport à celui qu'il avait accepté.

Le courtier fut libéré de toute responsabilité car l'assureur n'a pu établir cette preuve. Il fut démontré que c'était le même ensemble de biens, quoique répartis différemment dans les deux locaux, que l'assuré avait l'intention de couvrir en ne voulant que modifier les montants répartis dans lesdits locaux. En outre, l'assureur n'a pu établir qu'il avait subi un préjudice du fait que les montants avaient été augmentés dans un local plutôt que dans l'autre.

499

Si le devoir de conseil du courtier est vaste, il demeure néanmoins assorti de certaines limites qui lui sont favorables, notamment, comme dans la cause qui précède, lorsque l'assureur ne souffre pas de préjudice de certaines erreurs du courtier, ou encore lorsque l'assuré possède lui-même une grande expertise en matière d'assurance.

4. Le devoir de conseil du courtier quant aux explications des polices ou à l'obligation pour l'assuré de lire la police

Ce n'est trop souvent qu'à l'occasion d'un sinistre, qu'un assuré réalise pleinement les lacunes possibles de son contrat d'assurance, soit parce qu'il prend le temps de lire lui-même la clause litigieuse et qu'il en constate les limites, soit parce que le courtier lui en explique la restriction.

Un cas classique est l'explication de la règle proportionnelle. Celle-ci oblige l'assuré à souscrire et à maintenir un montant d'assurance au moins égal au pourcentage exigé dans la clause, faute de quoi il ne sera indemnisé que partiellement selon la formule suivante :

$$\text{Dommage} \times \frac{\text{Montant d'assurance souscrit}}{\text{Montant d'assurance exigé}}$$

En certaines circonstances, cette clause peut devenir plus sévère si le contrat d'assurance comprend aussi la clause de l'indemnité

selon la valeur de remplacement, et si l'assuré a négligé de souscrire un montant d'assurance approprié.

Les obligations du courtier découlent du mandat intervenu avec l'assuré et dans lequel celui-ci confie au courtier le soin de le représenter. Le mandat implique des obligations de la part du courtier. Sa responsabilité est engagée, notamment :

- a) lorsqu'il outre passe ses pouvoirs;
- b) lorsqu'il commet une faute professionnelle;
- 500 c) lorsqu'il n'agit pas de façon éclairée et raisonnable dans l'exercice de ses fonctions.

La jurisprudence nous renseigne sur diverses obligations du courtier, notamment:

- a) l'obligation de fournir une couverture conforme à ce qui a été demandé par le client;
- b) l'obligation de placer l'assurance au meilleur prix et aux meilleures conditions possibles;
- c) l'obligation de placer l'assurance auprès d'un assureur autorisé;
- d) l'obligation de signaler à l'assuré les conditions ou les restrictions non usuelles.

Cette obligation est l'objet de nos propos. Le devoir du courtier, dans les circonstances, est de mettre son client en garde sur la sévérité de certaines clauses et même de l'inciter à les respecter. Le courtier est le conseiller de l'assuré: il doit être un guide sûr et efficace, et ce, d'autant que l'assuré est souvent peu au fait de la technicité du contrat d'assurance.

Dans *Les Importations Leroy Inc. c. J. A. Madill* (1985) C.S. 538, le courtier a été trouvé négligent en ne signalant pas à son client l'obligation, stipulée dans la police en vertu d'un avenant, que les portes du commerce de bijouterie de l'assuré devaient être verrouillées pour que la garantie de vol s'applique. Comme cette restriction n'était pas usuelle, il fut jugé que le courtier n'avait pas rempli son mandat avec l'habileté convenable et les soins d'un «bon père de famille».

Dans *Fines Flowers Ltd. c. General Accident Assurance Co. of Canada* (1979) 17 O.R. (2d) 529 (C.A.), la Cour a jugé que le courtier prenait l'initiative de faire les enquêtes et les démarches appropriées pour s'assurer que la police d'assurance à être émise répondait aux besoins du client.

La règle que le courtier doit poser lui-même toutes les questions pertinentes et qu'il se doit d'exécuter son mandat avec prudence et toute l'habileté convenable est consacrée par l'arrêt *Photo Joliette c. J. Alfred et Luc Tessier inc.* (J.E. 87-133). Cet arrêt souligne que non seulement le courtier a le devoir de bien renseigner son client mais qu'il doit, au cours des négociations précédant l'émission de la police d'assurance, guider l'assuré et non être guidé par lui, afin de bien remplir son mandat.

501

La décision *Pierre Gingras c. Jetté, Bergeron, Lafrenière Inc. et autres* (1989) R.R.A. 453, a accueilli une action contre le courtier qui avait accepté de vérifier l'état du risque assuré et de conseiller son client de façon à obtenir une assurance adéquate. Il a été admis en preuve que ce courtier avait eu connaissance de la construction d'une annexe. Le Tribunal considéra que le courtier avait commis une faute professionnelle en ne voyant pas à ce que le risque assuré soit réévalué.

Dans l'affaire *Michel Bleau c. Compagnie d'Assurance Halifax* (1983) C.P. 177, le courtier a été justement trouvé responsable du préjudice encouru par l'assuré, qui avait vu réduire son indemnité à la suite d'un sinistre. En vertu de cet arrêt, il fut jugé que le courtier a omis d'expliquer à son client la condition de la coassurance. Dans cette cause, le tribunal s'appuie sur deux jugements au même effet: la cause *Backburn c. Bossche*¹⁰ et *Durocher c. Gevry*¹¹. Dans une décision récente, *Téléson électronique inc. c. Seymour Alpen Inc.* (1991) J.E. 91-1265, le courtier n'a jamais expliqué à son client l'existence et la portée d'une clause de coassurance qui avait pour effet de pénaliser l'assuré en cas de sinistre jusqu'à concurrence de 50% de la perte.

10 1949 B.R. 697.

11 (1961) B.R. 283.

Le manquement au devoir d'information quant à la clause de coassurance, a également fait l'objet d'un jugement récent, en Cour supérieure, dans *Télésou électronique Inc. c. Seymour Alpen Inc.*¹¹.

À la lecture de ces arrêts, on constate qu'au fil des nombreuses décisions judiciaires le devoir de conseil du courtier devient impératif et qu'il est sanctionné, tant chez nous qu'à l'étranger, notamment aux États-Unis et en France.

502 Dans *Lemieux c. Dessurault*, (1969) C.S. 383, le Tribunal précise que le courtier a l'obligation de renseigner son client sur la suffisance de la police et sur son entrée en vigueur. Dans *Chrétien c. Le Groupe Commerce* (J.E. 84-856), l'obligation qu'a le courtier de renseigner son client découle de la nature de sa fonction, et ce, d'une manière rigoureuse et ferme.

Récemment, la Cour d'appel a statué clairement que le manquement au devoir de conseil d'un agent d'assurance-vie constituait une faute susceptible d'entraîner sa responsabilité. Dans l'affaire *Baril c. L'industrielle et Mai/hot*, (1991) 37 C.A.Q. 141, l'agent avait omis de mentionner à sa cliente qu'elle aurait pu bénéficier d'une couverture immédiate par une note de couverture conditionnelle. Or, une telle couverture n'avait pas été offerte et la cliente, qui se proposait de désigner sa mère comme bénéficiaire, est décédée avant la conclusion du contrat. Une poursuite sans préjudice est donc intentée avec succès contre l'agent par la bénéficiaire, pour le montant auquel elle aurait eu droit si l'assurance avait été effectivement en vigueur.

L'obligation de l'assuré de lire sa police serait-elle susceptible d'assouplir cette règle? Nous ne le pensons pas. Dans l'affaire *Les Importations Leroy*, citée plus avant, le tribunal jugea que l'omission par l'assuré de lire sa police ne dégageait pas le courtier de sa responsabilité. Même lorsque l'assuré a raison de faire confiance au courtier, le principe général veut lire les documents qu'il signe. D'ailleurs, la plupart des polices actuelles sont ainsi imprimées : « Veuillez lire votre police. »

Néanmoins, une autre tendance semble poindre à l'horizon, du moins aux États-Unis. L'Avocat Andrew Maneval écrit ce qui suit:

¹¹(1991) R.R.A. 623 (Porté en appel).

Thus, many courts are now balancing the degree of negligence chargeable to the broker against the insured's "comparative" negligence in failing to read or appreciate the terms of his policy. Frequently, of course, this allows a court (or the jury) to more brazenly fashion its own customized remedy in favor of the party for whom it has the greatest degree of sympathy. In all probability, this is the intended result.

The Shift Away from the Old Rule:

The Old Rule has suffered substantial erosion over time in various courts across the country. A number of forces have contributed to this erosion, which has occurred to such a degree that one respected legal commentator has referred to the Old Rule as the "minority" approach. A number of factors which have been recognized as contributing to this shift are as follows:

- *The insured typically has little or no voice in drafting the terms and conditions of the policy, which frequently can be found by a court to be a "contract of adhesion";*
- *Given a greater degree of specialization among insurance brokers, it becomes more reasonable for insureds simply to rely upon their agents for obtaining the types of specialized coverages requested;*
- *Given the involved and complicated nature of many insurance policies, it becomes less reasonable to assume that an insured would understand the contents of the policy even after having reviewed the wording; and*
- *There seems to be greater "common knowledge" that, in fact, very few insureds read their insurance policies at all.¹³*

Nous n'avons lu aucun jugement québécois illustrant cette nouvelle tendance américaine, qui consiste à dégager l'assuré de son obligation quand il a omis «raisonnablement» de lire sa police. Le devoir du courtier de vérifier les polices et de les expliquer à son client ne modifierait en rien l'obligation de lire la police.

¹³"Are Insureds Obligated to Read their Policies," by Andrew Mancval, *The John Liner Review*, Vol. 3, No. 2, Summer 1989.

C'est ce que rappelle le juge Paul Corriveau dans *Les Industries GMC inc. c. Dupuis, Tremblay, Parizeau Inc.* (1988) R.R.A. 399:

«La preuve révèle que*** n'aurait jeté qu'un coup d'oeil sur ces documents, pourtant très importants. La lecture de ces documents, même pour une personne non spécialisée, indique qu'en tout temps une seule personne apparaissait comme pilote couvert par l'assurance émise.

«[...] Il appartient à celui qui s'assure d'examiner la police d'assurance qui lui est livrée, pour au moins vérifier si le contenu est conforme à sa demande.»

504

Conclusion

Le professionnalisme des intermédiaires, ainsi qu'on désigne les courtiers dans la nouvelle loi, passe nécessairement par le contrôle de la qualité. Les cours ne délimitent pas expressément l'étendue du devoir de conseil et la nature des informations à donner au client. Dans l'appréciation des faits, ils pourront prendre en compte, croyons-nous, les mesures et les normes que s'imposera le courtier d'assurances dans le cadre de sa pratique. Les embûches du courtage ne sont pas, à priori, des fatalités. En menant une réflexion approfondie sur la qualité de ses produits et de sa prestation, le courtier atténuera non seulement les conséquences dommageables de ses actes professionnels, mais encore il répondra mieux aux besoins des assurés, de plus en plus renseignés, et avides d'informations.