

L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada

Troisième période : de 1867 à nos jours

Gérard Parizeau

Volume 61, numéro 2, 1993

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104955ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104955ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1993). L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada : troisième période : de 1867 à nos jours. *Assurances*, 61(2), 345–359. <https://doi.org/10.7202/1104955ar>

Document

L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada*

Troisième période : de 1867 à nos jours**

par

Gérard Parizeau***



345

Deuxième partie

Le 1^{er} juillet 1867, les colonies anglaises les plus importantes de l'Amérique du Nord se fusionnent. Le Canada, Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse constituent le *Dominion* du Canada : titre pompeux pour un pays qui compte une bien faible population, mais dont la croissance ethnique et économique devait être rapide, à partir du XX^e siècle.

À des administrations multiples succède un gouvernement central, doté par le parlement anglais de pouvoirs étendus dans les domaines qui concernent l'intérêt général. Mais, comme il s'agit d'une fédération, on laisse subsister des administrations régionales qui prennent le nom de gouvernements provinciaux et auxquels on confie des prérogatives précises qui sont censées être exercées indépendamment du pouvoir central. Ainsi se trouvent formés des États dans l'État, qui entrent bientôt en lutte pour faire respecter leurs droits constitutionnels. Le contrôle des affaires d'assurance est un des problèmes qui déclenchent le conflit.

* Gérard PARIZEAU, extrait du *Traité d'assurance contre l'incendie au Canada*, Les Presses de l'École des Hautes Études Commerciales, Les éditions de la Librairie Beauchemin Limitée, Montréal, 1961.

** Note de l'éditeur — L'auteur a publié son livre en 1961. Dans le numéro de janvier 1993, nous avons publié les extraits ayant trait aux deux premières périodes, celle d'avant 1804 et celle de 1804 à 1867.

*** M. Parizeau est le fondateur de la revue *Assurances*.

Comme nous le noterons plus loin, le comité judiciaire du Conseil privé d'Angleterre, pas plus que la Cour suprême du Canada ne l'ont encore tranché de façon définitive malgré les nombreux jugements rendus depuis 1881.



346

Un des premiers actes du nouveau gouvernement fédéral est d'exercer une surveillance précise sur les sociétés d'assurances. C'est un fait d'une telle importance qu'on peut en faire le début d'une troisième étape dans l'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada. Jusque-là, l'État s'était peu préoccupé de la manière dont on traitait celle-ci. Si, à certaines époques, on avait fait des lois destinées à réglementer certains aspects de la pratique, l'effort avait toujours été incomplet. La loi de 1860 forçait par exemple les sociétés étrangères à constituer une réserve de 50,000 dollars, mais les exigences administratives étaient faibles et le contrôle était peu étendu. Tandis qu'avec la loi de 1968¹, on se trouve devant une mesure élaborée qui impose des règles et qui fournit le moyen de les faire respecter.

Voici quelques détails qui feront voir l'étendue de l'initiative et son importance :

1. — Sauf pour l'assurance maritime, toute société doit obtenir une patente pour traiter au Canada. Seules sont exceptées, les compagnies constituées par une loi provinciale, dont les affaires se limitent à la province intéressée. C'est la reconnaissance officielle de droits régionaux qu'on ne pourra écarter par la suite ;

2. — La patente est délivrée par le ministre des Finances à certaines conditions : dépôt de 50,000 dollars par catégorie d'assurances, en espèces ou en fonds d'état, avec un minimum de 100,000 dollars. Tant que ce chiffre n'est pas

¹ Acte relatif aux Compagnies d'Assurance, 31 Vict. chap. 48, sanctionné le 22 mai 1868, p. 30 et s. des Statuts du Québec.

atteint, il est nécessaire de constituer une réserve à l'aide des primes perçues. Pour les sociétés canadiennes, toutefois, le montant est moindre.

La loi impose également un certain nombre de règles que l'on retrouve dans le texte actuel : remise d'une copie de la charte et d'une procuration au nom du fondé de pouvoirs, qui devient le représentant officiel de la société au Canada, sanction pour les affaires faites sans patente, etc. ;

3. — Enfin, chaque année, les sociétés sont tenues de communiquer au ministre des Finances leur état financier, assermenté par un employé supérieur de la société. Ces états doivent être insérés dans la *Gazette du Canada* et communiqués à la Chambre durant la session suivante.

347

Ainsi, on force tous les assureurs à constituer une provision destinée à protéger les assurés en cas de faillite ou de non-exécution de leurs engagements pour une cause quelconque ; on accorde à l'État le droit de regard et on prévoit des sanctions ; annulation du permis, amendes ou emprisonnement dans certains cas. Voilà, en somme, la base même de notre législation actuelle. En 1868, la loi marque une étape décisive dans la voie du contrôle officiel, lequel s'imposait depuis longtemps, mais que seul l'état nouveau pouvait réaliser grâce à l'autorité que lui donnait le statut constitutionnel de 1967.

Outre l'avantage qu'elle présente au point de vue que nous avons étudié, la loi de 1868 est intéressante parce qu'elle permet au ministère des Finances de réunir des statistiques d'ensemble qui indiquent enfin l'importance des affaires traitées. En voici un aperçu tiré de *The Year Book and Almanac of Canada for 1870*, lequel, s'il n'est pas l'annuaire officiel², a une certaine valeur d'authenticité puisqu'il est l'oeuvre de fonctionnaires qui ont utilisé les documents publics :

²Les statistiques officielles ne remontent qu'à 1869.

	Total pour le Canada entier (dollars)
Primes versées	1,992,602.41
Montant des indemnités payées et des sinistres en suspens	1,222,156.54
Nombre de sinistres	1,715
Assurance en vigueur le 31 décembre 1868	203,653,894.66

348

L'annuaire de 1869 donne également la liste des sociétés qui, en 1868, s'étaient conformées aux prescriptions de la loi.

Il ressort de cette nomenclature que les sociétés britanniques étaient alors les plus nombreuses, que la plupart avaient leur siège à Montréal et que, parmi les sociétés canadiennes, très peu traitaient en dehors du cadre provincial. Parmi celles-là, il y avait en particulier la *Halifax* et la *Compagnie de Québec*, sociétés qui existaient depuis 1809 et 1818 respectivement et qui, vers 1868, avaient atteint une certaine importance.

Pour compléter l'aperçu de l'assurance contre l'incendie au début de la période que nous étudions, voici d'autres chiffres qui indiquent l'importance comparée des affaires traitées en 1870 par les sociétés à primes fixes et par les mutuelles, assujetties dans les deux cas à la juridiction fédérale :

	Sociétés à primes fixes (dollars)	Sociétés mutuelles ³ (dollars)
Assurance en vigueur	166,508,708	44,111,854
Primes perçues	1,834,334	—

On peut juger par là de la répartition approximative entre les deux groupes.

³ Statistique incomplète mais assez élaborée malgré tout pour qu'on puisse la citer. Nous la tirons du *Year Book and Almanac of Canada for 1872*, pp. 82 et 83.

Deux cents millions d'assurance en vigueur, voilà donc à peu près le bilan de 1868. C'est de là que nous partirons pour montrer un peu plus loin le magnifique essor par la suite. Avant de l'esquisser, nous allons voir ce qui le rendit possible. Cela nous permettra de passer en revue tout l'effort d'amélioration et les résultats qu'il a donnés.

Voyons d'abord l'évolution des méthodes de tarification individuelles et collectives. En résumé, on s'est longtemps contenté de grouper les immeubles selon leur construction, l'usage qu'on en faisait et, dans une certaine mesure, le risque de contiguïté. Petit à petit, grâce à l'expérience accrue, grâce à une meilleure étude des statistiques, on compléta le classement et on adopta un barème des risques assez précis, quoique encore rudimentaire. En 1850, par exemple, la *British America* groupait les immeubles en quatre catégories : 1) les bâtiments en pierre et brique, recouverts de métal ; 2) les bâtiments de même nature, mais ayant une toiture en bois ; 3) les bâtiments partiellement en pierre et partiellement en bois ; 4) les bâtiments en bois.

Chaque catégorie se subdivisait à son tour en de nombreux groupes, entre lesquels on établissait de nouvelles distinctions et qu'on tarifait différemment.

Le taux de l'immeuble variait suivant le groupe auquel celui-ci appartenait. Quant au contenu, on le rangeait dans un des quatre compartiments que les assureurs reconnaissaient : *not hazardous*, *hazardous*, *extra hazardous* et *special*. Et selon le type, on ajoutait au taux de l'immeuble tant par cent dollars : le chiffre variant suivant l'endroit. Ainsi, on pratiquait la tarification à deux paliers : immeuble et contenu, tout en faisant un minimum de différences entre deux bâtiments de construction et d'occupation identiques, mais inégalement entretenus ou protégés contre le feu.

Cette méthode de classement fut, avec des variantes, celle de la plupart des assureurs pendant très longtemps.

Les taux étaient fixés dans chaque endroit soit par l'assureur lui-même qui se basait sur les renseignements qu'il possédait, soit plus tard par des agents spéciaux délégués sur place. Plus tard enfin, les assureurs acceptèrent de confier la tarification d'ensemble à des comités régionaux formés d'employés supérieurs de quelques-unes des sociétés intéressées. C'était une première étape vers les syndicats de tarification, qui se formèrent ici et là au Canada et que remplacent la *Canadian Fire Underwriters' Association* en 1883 et quelques organismes similaires par la suite.

350

La première manière de procéder présentait des avantages réels à une époque où s'écoulait lentement dans un cadre presque rigide. Il fallut l'améliorer quand les choses changèrent. On procéda par étapes, mais sans modification radicale jusqu'au moment où parut aux États-Unis l'*Universal mercantile Schedule*. Dû à la collaboration, vers 1891, d'un grand nombre de sociétés, sous la direction du président d'une des plus importantes d'entre elles, l'*U.M.S.* transforma complètement les méthodes employées pour la tarification des risques commerciaux aux États-Unis d'abord, puis au Canada au début du XX^e siècle. Au jugement individuel, qui était la méthode précédente, succède un barème très élaboré, qui fixe une fois pour toutes le procédé de tarification en laissant à l'interprétation personnelle un minimum d'initiative. À partir de ce moment, on étudie en détail la nature de chaque immeuble et on le tarife avec beaucoup plus de précision qu'on ne pouvait le faire précédemment. L'*Occupancy Table*, c'est-à-dire le tarif de l'occupation, celui du voisinage, *Exposure Table*, et le barème des taux de base (*basic rates*) complétèrent bientôt la méthode. Dès ce moment on fut en mesure d'atteindre avec assez d'exactitude le but cherché : à risque identique, taux identique. Plus tard, on compléta la tarification au Canada en dressant des *Manufacturing Schedules*, c'est-à-dire des tableaux pour les risques industriels, et toute une série de tarifs divers. Avec de meilleurs instruments de mesure, les assureurs purent serrer le risque de plus près, diminuer le coût et, ainsi, mettre l'assurance à la portée du grand public. Là est l'origine du magnifique essor

que l'on constate au cours du XX^e siècle. Ce premier et remarquable effort d'amélioration n'est pas, comme nous l'avons dit, l'oeuvre isolée d'une société ou même de quelques-unes. Il est le résultat d'initiatives collectives qui, à travers plus d'un demi-siècle, ont tendu vers le progrès et dont l'aboutissement, dans notre pays, est le syndicat général des sociétés d'assurance contre l'incendie⁴, plus connu sous les initiales C.F.U.A. Avant d'en expliquer les origines et le fonctionnement, indiquons rapidement les organismes qui l'ont précédé.

En 1849, les délégués d'un certain nombre de sociétés se réunissent à New York pour régler la classification et la tarification des risques, la répartition de l'assurance et l'Annulation des polices. Comme les règles s'appliquent aux colonies britanniques de l'Amérique du Nord aussi bien qu'aux États-Unis, nous devons citer d'abord ce premier exemple de coordination⁵. D'autres initiatives plus ou moins similaires suivirent qui, d'étapes en étapes, donnèrent naissance aux syndicats d'assureurs. Citons parmi celles-là le *Fire Insurance Board* de Halifax, fondé le 5 janvier 1857 et qui, dès sa fondation, travaille à l'établissement d'un tarif pour la ville de Halifax, lequel entre en vigueur le 20 décembre 1858. Le syndicat devint par la suite le *Nova Scotia Board of Fire Underwriters*. Au Nouveau-Brunswick, il y a, en 1865, le *New Brunswick Board of Fire Underwriters* et quelques années après, au Canada même, la *General Tariff Association*, qui disparut en 1875 ; ce qui ne laissa plus que quelques groupements isolés à Toronto (*Toronto Board of Fire Underwriters* fondé en 1873), à London, à Hamilton et à Montréal (*Insurance Exchange*), formés d'agents principalement et sans aucune cohésion.

Le 21 janvier 1880 apparaît la *Manitoba and North West Underwriters' Association*, qui, en 1899, fut englobée par la *Canadian Fire Underwriters Association*, mais reprit son

⁴Canadian Fire Underwriters' Association, qui deviendra par la suite Canadian Underwriters' Association.

⁵Nous tenons à mentionner ici les travaux de M. L.-C. Vallée sur le sujet que nous étudions. Nous leur devons en particulier le plus grand nombre des faits que nous citons au sujet des syndicats d'assureurs.

indépendance en 1909 en devenant la *Western Canada Insurance Underwriters' Association*. Elle la perdit à nouveau en 1958.

Le 27 septembre 1883 est fondé le *Prince Edward Island Board of Fire Underwriters*, qui cesse de fonctionner en 1899, mais renaît en 1901.

352 C'est du 26 juin 1883, cependant, que date le plus important de ces syndicats d'assureurs : la *Canadian Fire Underwriters' Association*. Fondé à Toronto, il englobe dès sa formation une trentaine de sociétés, dont sept canadiennes, dix-neuf anglaises et quatre américaines. Il a d'abord juridiction sur les affaires traitées dans l'Ontario seulement, puis, l'année suivante, son autorité s'étend à Québec.

Sa fonction est triple : centraliser le travail de tarification, uniformiser les méthodes et les rationaliser⁶. Elle s'impose, car la multiplicité des sociétés d'assurances, la diversité de leurs méthodes de travail et la concurrence effrénée à laquelle elles se livrent créent une situation difficile. C'est la même situation qui, périodiquement, entraîne un rapprochement entre les sociétés syndiquées et non syndiquées : une sorte de trêve dans une lutte sans merci.

Le syndicat s'attaque immédiatement au triple programme qu'on lui a tracé. Dès 1883, il adopte une classification des villes de l'Ontario en six catégories, correspondant à la protection collective contre le feu⁷. L'année suivante, le classement s'étend à la province de Québec. Puis, le syndicat dresse des tarifs plus conformes aux besoins et dont l'évolution s'accroîtra avec l'étude graduelle des statistiques et l'application des règles qui se sont généralisées aux États-Unis à la fin du XIX^e siècle. En 1904, on adapte aux besoins du pays le *Universal Mercantile Schedule* et la *Mercantile Occupancy*

⁶Nous référons le lecteur au chapitre de la tarification où il trouvera une étude approfondie de la C.U.A.

⁷On a, à ce moment-là, six catégories de villes désignées par les lettres A, B, C, D, E, F, entre lesquelles se répartissent les endroits les plus importants. Plus tard, on appliquera ces divisions non plus aux villes, mais aux diverses régions des provinces. Graduellement, on les supprimera les unes après les autres pour ne conserver que E, EE, et F dans la province de Québec, par exemple. Ce sera la base du tarif minimum.

Table, dont nous avons déjà parlé. En 1905, commence la compilation des tarifs industriels. Plus tard, viendront les autres tableaux de tarification.

Mais le syndicat ne s'occupe pas que de tarification. Il uniformise les clauses d'assurance ; il fait dresser des plans par terre des villes spécialement tarifées et il organise l'inspection des risques à une grande échelle ; inspection et classification des aqueducs, des canalisations d'eau et des services municipaux de pompiers, inspection des immeubles servant à des fins autres que d'habitation. Il crée également un organisme d'enquête, le *Fire Investigation and Loss Information Bureau*⁸ à qui est confié le soin d'étudier les incendies douteux, de constituer des dossiers et de collaborer avec les assureurs et les tribunaux.

353

En bref, voilà ce que sont les initiatives de la *Canadian Fire Underwriters' Association*. Soulignons leur incontestable utilité. Parce qu'on lui a confié la tâche d'uniformiser les méthodes de travail et parce qu'on lui a donné le moyen de faire exécuter ses règlements, le syndicat accomplit une oeuvre extrêmement utile. Par son existence même, il empêche que, livrée à une concurrence outrancière, l'assurance contre l'incendie ne devienne un chaos dangereux à la fois pour les assureurs, dont les réserves fondraient rapidement, et pour les assurés.

En 1887, apparaît un nouveau syndicat dans l'ouest du Canada : le *Vancouver Board of Fire Underwriters*, qui suit d'un an la destruction de la ville par le feu. Vers le même moment, à Victoria et à New-Westminster en Colombie britannique, il y a également des *Boards of Underwriters*, groupements d'influence régionale. En 1892, les trois sont fusionnés sous le nom de *British Columbia Fire Underwriters Association*. En 1899, celle-ci fait place à *The Mainland Board of Fire Underwriters* pour la partie continentale de la province et

⁸Fondé en 1923 sous ce nom, l'office se sépara de la C.F.U.A. en 1926 et prit le nom de *Fire Underwriters Investigation & Loss Information Bureau of Canada*. En 1940, il devint le *Fire Underwriters Investigation Bureau of Canada*. À partir de ce moment, son champ d'action s'étend à tout le Canada. En 1956 il englobe 240 sociétés d'assurance syndiquées et non syndiquées.

354

à la *Vancouver Island Underwriters' Association* pour l'île de Vancouver. En 1919, il y a une nouvelle fusion sous le nom de *British Columbia Fire Insurance Underwriters' Association*. Enfin, en 1927, celle-ci s'allie à la *British Columbia Automobile Underwriters' Association* et constitue la *British Columbia Insurance Underwriters' Association*, avec une section d'assurance-automobile. Ainsi s'est constitué de fusion en sectionnement et de sectionnement en fusion, le syndicat qui complète le réseau au Canada. Actuellement, le pays se divise entre un certain nombre de groupements, dont on trouvera la nomenclature au chapitre de la tarification.

Encore une fois, c'est à ces divers syndicats qu'est confié le soin de fixer les tarifs, d'uniformiser les clauses particulières des contrats et de voir à ce que les sociétés syndiquées observent les règlements auxquels elles ont adhéré.

Cette seule adhésion met-elle les assureurs en mesure d'éviter les écueils du métier ? Leur permet-elle, par exemple, d'accepter tous les risques sans choix et sans maximum ? Non, car le tarif repose sur des statistiques d'ensemble qui comprennent de bons et de mauvais risques, mais avec une grande majorité de bons ; sans quoi les constatations seraient bien différentes. Il faut donc que l'assureur ne prenne pas sans discernement tout ce qu'on lui offre. Il doit pratiquer ce que, dans la langue du métier, on appelle la sélection, la limitation et la répartition des risques. Dans ce domaine, comme dans la tarification, on a fait des progrès considérables durant la dernière partie du XIX^e siècle et depuis le début du XX^e.

À la suite d'une évolution inspirée surtout des méthodes américaines, on est venu à grouper les risques avec une assez grande précision suivant le danger d'incendie qu'ils présentent. Puis, on a déterminé des *pleins*, c'est-à-dire le montant maximum qu'on peut garantir sans s'exposer à de trop lourdes pertes⁹. On en a dressé des tableaux à l'usage des

⁹Signalons à ce sujet que, malgré les progrès de la réassurance, on accepte généralement des montants beaucoup moins élevés qu'autrefois à risque égal. Voici, à titre d'exemple de ce qu'on faisait autrefois, un extrait d'une conférence prononcée en

agences chargées de l'acceptation des affaires. Puis, on a déterminé une politique de répartition géographique permettant d'éviter ou, tout au moins, d'atténuer le danger de conflagration qui jusque-là avait coûté si cher. En étendant la répartition des régions aux provinces, de celles-ci au pays entier et du pays à l'étranger, on est aussi parvenu à compenser le déficit d'une agence par les excédents d'une autre. Et ainsi, en élargissant le champ d'action, on a permis à la loi des grands nombres de jouer avec plus d'exactitude. Sans doute on ne s'est pas entièrement mis à l'abri de lourdes pertes ; les statistiques que nous étudierons plus loin le démontrent bien. Mais on en a réduit le danger énormément.

355

La réassurance a aussi contribué à donner aux affaires une plus grande sécurité. Or, son développement date également de l'époque que nous étudions. Si on en fait mention dans certains livres de droit au XVIII^e siècle, tel *Insurance* de l'auteur anglais Magens¹⁰, ou, soixante-quatorze ans plus tôt, dans l'Ordonnance de la Marine de Colbert en août 1681¹¹, elle se

1910 par M. H.S. Moore de la *Phoenix de Londres* devant les membres de l'*Insurance Institute of Ireland*, cité par M. C.E. Golding dans *A history of Reinsurance*: "It is worthy of note at this juncture that although there were upwards of twenty offices transacting fire insurance in this country, there was no particular necessity for reinsurance. This was mainly due to the enormous lines held by the offices upon single risks. I have been told that it was no uncommon things in those days for an office to retain as much as £ 50,000 on a Manchester warehouse in London as 2s rate.. It is extremely interesting in the light o modern practice to observe the methods adopted by the offices for dealing with large insurance at this period, i.e. 1845. Surpluses were dealt with by direct policy, and it was the practice for the Company to whom the business was at first offered to help itself to a full holding and then send the Insured in company of one of its clerks round to few friendly offices to place the balance. A charming and ingenious people our predecessors. Before leaving this point it is worth mentioning that it is on record that an office lost a large connection because it refused to issue a policy for a greater amount than it could retain. Another and more progressive office accepted the business and probably dealt with the balance by reinsurance. The imperative need of being in the position to deal with large insurance became apparent at this time, and in the result created the demand for reinsurance, which has since grown to such dimensions".

Cinquante mille livres sur un immeuble qui n'était pas en matériaux incombustibles, voilà une somme qu'on se garderait bien de garantir actuellement même en Europe à moins d'en réassurer la plus grande partie; ce qu'on ne faisait pas toujours en 1845.

¹⁰ "Every insurer is permitted to take out a reinsurance on every insurance that he has given". Cité par C.E. Golding dans *A history of Reinsurance*.

¹¹ Livre III: «qu'il est loisible aux assureurs de faire réassurer par d'autres les effets qu'ils auront assurés»... Cité par G. Metzger dans *Notions élémentaires de réassurance*.

pratique peu en Europe jusqu'au début du XIX^e siècle. Elle prend alors la forme d'une garantie donnée aux assurés d'une société en liquidation, ou d'une reprise de portefeuille, ou encore la formule facultative, c'est-à-dire la plus élémentaire.

356 C'est vers 1821 que, semble-t-il, naît le mode qui devait rendre les plus grands services. C'est la date que porte un contrat — le premier *traité* de réassurance-incendie que l'on connaisse — passé entre la *Compagnie Royale d'assurance contre l'incendie* (devenue la *Nationale, compagnie d'assurance de Paris*) et la *Compagnie des propriétaires réunis de Bruxelles*. Voilà encore un traité de réassurance facultative, c'est-à-dire qui laisse le choix d'accepter ou de refuser le risque offert ; mais, c'est un premier pas vers le traité obligatoire qui, actuellement, joue un si grand rôle dans le commerce d'assurance. Il a généralement ce grand avantage d'imposer au réassureur un pourcentage fixe de tout risque accepté par la compagnie cédante, qu'il décharge d'une partie de ses engagements moyennant une part de la prime.

Une question se pose pour le Canada : quand la réassurance s'est-elle pratiquée pour la première fois et quelles formes a-t-elle prises par la suite ? Nous sommes assez embarrassé pour y répondre, car les renseignements exacts nous manquent. Notons, toutefois, qu'en 1849 la *Montreal Fire, Life & Inland Navigation Insurance Company* réassura les affaires au Canada de l'*Alliance*, qui se retirait momentanément du Canada ; ce qui n'était encore qu'un aspect de l'opération. La réassurance au Canada a dû suivre le même développement qu'en Angleterre et aux États-Unis, d'où venaient le plus grand nombre de sociétés. L'essor a dû être d'autant plus rapide que le risque d'incendie — de conflagration surtout ; a été longtemps très grand. Comme c'est vers 1880 que la réassurance-incendie a pris en Europe une importance quelconque¹², on peut logiquement retenir cette date pour le Canada. En se rappelant les services

¹² «L'évolution, lente à l'origine, s'est précipitée lorsque se fondèrent les premières compagnies professionnelles de réassurance et surtout depuis 1880, date à laquelle fut créée la Munich de réassurance». Henri le Blanc dans *La réassurance au point de vue économique*, p. 135.

qu'elle a rendus à l'assurance sous toutes ses formes et à l'assurance contre l'incendie en particulier, on peut sans exagération lui attribuer pour une bonne part la sécurité et l'importance que les affaires d'assurances ont prises au Canada¹³.

Des tarifs fixés méthodiquement, des affaires choisies et réassurées rationnellement, c'est bien, mais ce n'est pas encore suffisant. Il faut organiser la production et l'administration. C'est ce à quoi on s'emploie durant tout le XIX^e siècle, en étendant le réseau des agences d'abord. Au siège social, on adjoint des agences générales et régionales et on multiplie le nombre des agents-solliciteurs. Parce qu'on veut « forcer » les affaires, on va les chercher là où elles se trouvent. On cesse d'écrire, comme on le faisait à la *British America* en 1850 : "*Proposals, for Assurance (Postage paid) will be received by the Managing Director, at the office of the Institution, and laid before the Board, which meets weekly, on Tuesday at Eleven o'clock*". On va les solliciter et avec ténacité. Petit à petit pour faire face à la concurrence, on couvre le pays d'un réseau d'agences, auxquelles on accorde des pouvoirs très étendus, afin que les affaires puissent être acceptées ou rejetées rapidement.

Puis, on améliore les services. On a un personnel plus spécialisé que le précédent, capable par conséquent d'accélérer la besogne. La rapidité d'exécution devient, là comme ailleurs, un facteur important. On modifie les méthodes de travail : comptabilité, correspondance, statistiques, tout cela se fait à grand renfort de machines qui simplifient et améliorent la besogne. Le règlement des sinistres s'accélère sous l'influence de nouvelles méthodes et d'un personnel plus nombreux. Enfin, la publicité s'en mêle. Et parce qu'elle revient constamment sur les mêmes choses en variant à peine les arguments, elle convainc.

¹³Longtemps la réassurance est traitée directement par le siège social des sociétés européennes ou américaines. Ce n'est guère que depuis 1940 qu'un marché de réassurance s'est lentement créé au Canada.

Mais comme tout cela demande des ressources plus abondantes, on augmente le capital et les réserves, dont la constitution est de plus en plus surveillée par l'État.

358 On organise également la lutte contre l'incendie. On a des pompes à vapeur dont la force va croissant¹⁴, des boyaux plus résistants, des lances plus efficaces, des échelles articulées de plus en plus longues, des extincteurs chimiques mieux étudiés et on utilise l'eau sous la forme plus efficace de vapeur ou pulvérisée. On a des corps de pompiers mercenaires, dont le métier est devenu la lutte contre l'incendie et que l'on forme par un entraînement régulier. Grâce au télégraphe, l'alarme est donnée directement au poste. Bientôt, on saura dès le moment où le signal apparaît au tableau dans quel quartier est l'incendie, dans quelle rue, puis, avec le téléphone, à quel endroit exactement. On est bien loin de l'indécision des *watchmen* d'autrefois. Comme les rues sont pavées et mieux entretenues, comme on dispose de chevaux rapides, puis de puissantes automobiles, on se rend vite sur place. Les extincteurs chimiques permettent d'éteindre les petits feux. Quand ils ne suffisent pas, les boyaux jettent des trombes d'eau qui, la plupart du temps, arrêtent l'incendie avant qu'il n'ait causé un désastre.

Mais un des progrès les plus appréciables s'effectue dans les aqueducs. Les réservoirs, les canalisations, les prises d'eau font l'objet d'une étude très poussée et on peut enfin compter, dans les grandes villes tout au moins, qu'on aura de l'eau en abondance et à une pression assez élevée pour arroser aussi longtemps, aussi haut et avec autant de force qu'il sera nécessaire. C'est un exemple des services qu'ont rendus les perfectionnements mécaniques dans ce domaine où les progrès avaient été à peu près nuls depuis des siècles.

Dans les villes, les règlements municipaux contribuent à améliorer la qualité de la construction. Le bois fait

¹⁴Au château de Ramezay se trouvent deux vieilles pompes à vapeur, dont l'une date de 1876, la *Shand Mason*, et l'autre de 1887, la *Merryweather*. Ces deux pompes, qu'employaient les corps de pompiers de Montréal, nous font voir le chemin parcouru depuis les pompes à bras dont on se servait encore en 1856.

place aux matériaux incombustibles. Le papier goudronné, qui avait succédé au bardeau, est à son tour remplacé par des produits moins inflammables. Puis, l'usage du béton se répand. Ailleurs, on installe des extincteurs automatiques, des rideaux d'eau à l'extérieur, des coupe-feu : portes blindées ou articulées. Parce qu'on oppose au feu des obstacles artificiels qui contribuent à l'isoler ou à l'éteindre, on diminue l'étendue des sinistres et on restreint les conflagrations aux endroits, où on reste à la merci du vent, du matériel d'extinction et de l'approvisionnement d'eau.

Mais tout cet effort d'amélioration fait par l'initiative privée (individuellement ou collectivement) ou municipale, donne des résultats. Le coût d'indemnité diminuant relativement dans l'ensemble, le prix de l'assurance suit une courbe décroissante et, en étant plus à la portée de tout le monde, l'assurance se répand dans toutes les classes de la société au Canada aussi bien qu'en Amérique. L'importance des affaires devient telle que l'État intervient pour régler l'administration des sociétés et pour régler la rédaction et l'interprétation de leurs contrats. Nous allons maintenant passer en revue quelques-unes de ces initiatives, qui exercèrent une influence directe sur le développement de l'assurance contre l'incendie et sur son évolution.