

**CAHIER
SPECIAL
DETACHABLE**

LES ASSURANCES

LES ASSURÉS SERONT MIEUX PROTÉGÉS

AVEC LE NOUVEAU CODE CIVIL (ENTRÉE EN VIGUEUR LE 1^{ER} JANVIER 1994), LES ASSURÉS SERONT UN PEU MIEUX PROTÉGÉS DANS CERTAINS CAS DE LITIGE AVEC LEUR ASSUREUR
pp. B-12, B-14

LA PRODUCTIVITÉ AUGMENTE-T-ELLE ?

Rejoignez les gestionnaires de documents de

BELL+HOWELL

1 800 263-8545

LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 25 SEPTEMBRE 1993

CAHIER B - 16 PAGES

Une analyse des données contenues dans le *Tableau récapitulatif des états annuels des assureurs de 1992*, publié par L'Inspecteur général des institutions financières du Québec, montre que les assureurs de personnes à charte québécoise en arrachent.

L'an dernier, sept des 19 assureurs de personnes à charte québécoise ont essuyé un déficit. Ensemble, ces 19 assureurs ont accumulé un déficit de 132,3 M\$, soit (7 M\$) par assureur en moyenne.

En comparaison, bien que 15 des 55 assureurs de personnes à charte canadienne aient enregistré un déficit en 1992, ils ont réalisé pour 578,5 M\$ de bénéfice net, soit une moyenne de 10,5 M\$ par assureur.

Toujours dans le domaine des assurances de personnes, les 67 assureurs détenant une charte d'un pays ou d'un État étranger ont accumulé 219,7 M\$ de bénéfice net, soit une moyenne de 3,3 M\$. Treize de ces assureurs étaient déficitaires.

Assureurs de dommages en meilleure forme

Les 26 assureurs de dommages à charte québécoise s'en sont mieux tirés puisqu'ils ont collectivement amassé 69,3 M\$ de bénéfice net, c'est-à-dire 2,7 M\$ par assureur en moyenne. Trois d'entre eux ont par contre enregistré un déficit.

Par ailleurs, les 68 assureurs de dommages à charte canadienne ont accumulé 217,2 M\$ de bénéfice net en 1992, soit 3,2 M\$ en moyenne, malgré le fait que 18 d'entre eux aient enregistré un déficit.

Finalement, 17 des 87 assureurs de dommages détenant une charte d'un autre pays ou état ont fait un déficit l'an dernier. Toutefois, globalement, le bénéfice net a atteint 286,8 M\$ ou 3,3 M\$ en moyenne par assureur.

Toutes catégories confondues, 73 des 322 assureurs (23 %) ont été déficitaires l'an dernier. Au total, l'industrie a réalisé un bénéfice net de 1 239,2 M\$ en 1992, soit 3,8 M\$ en moyenne par assureur.

Nous vous présentons ci-contre une liste des assureurs les plus et les moins rentables de l'industrie l'an dernier. Par ailleurs, vous trouverez notre classement annuel des regroupements

LES TEMPS SONT DURS

LES ASSUREURS DE PERSONNES À CHARTE QUÉBÉCOISE EN ARRACHENT : ILS PARTAGENT UN DÉFICIT MOYEN PAR INSTITUTION DE 7 M\$

PRINCIPAUX BÉNÉFICES ET PRINCIPALES PERTES - ASSUREURS

ASSURANCES DE PERSONNES		ASSURANCES DE DOMMAGES	
Charte du Québec		Charte du Québec	
Assureur	Bénéfice net	Assureur	Bénéfice net
Desjardins (FS)	21,9 M\$	Laurentienne Générale (FS)	12,0 M\$
Axa (FS)	1,9 M\$	Bélaïr (FS)	10,4 M\$
MFQ-Vie (FS)	1,3 M\$	La Capitale (FS)	9,8 M\$
Industrielle-Alliance (M)	(109,7 M\$)	Les Coopérants (FS)	(1,3 M\$)
SSQ-Vie (FS)	(39,0 M\$)	Union Canadienne (FS)	(0,9 M\$)
La Laurentienne inc. (FS)	(9,2 M\$)	Les Clairvoyants (FS)	(0,2 M\$)
Charte du Canada		Charte étrangère	
SunLife du Canada (M)	202,2 M\$	Lloyd's de Londres (FS)	72,2 M\$
Canada sur la vie (M)	156,0 M\$	Liberty Mutual (M)	23,8 M\$
Great-West (FS)	114,1 M\$	Continental (FS)	19,1 M\$
Royale-Vie du Can. (FS)	(72,9 M\$)	Motors (FS)	(11,4 M\$)
Crown (FS)	(52,5 M\$)	London (FS)	(7,6 M\$)
Équitable-Vie (M)	(24,0 M\$)	Arkwright (M)	(4,8 M\$)
Charte du Canada		Charte étrangère	
Royale du Canada (FS)	36,2 M\$	Lloyd's de Londres (FS)	72,2 M\$
General Accident (FS)	35,3 M\$	Liberty Mutual (M)	23,8 M\$
Wawanesa (M)	31,8 M\$	Continental (FS)	19,1 M\$
Hypothèques du Can. (FS)	(108,0 M\$)	Motors (FS)	(11,4 M\$)
Union Comm. du Can. (FS)	(18,3 M\$)	London (FS)	(7,6 M\$)
Co-Operators Gen. (FS)	(17,6 M\$)	Arkwright (M)	(4,8 M\$)

* FS indique qu'il s'agit d'une compagnie à fonds social et M d'une mutuelle.

Source : L'Inspecteur général des institutions financières.

Tableau : AFFAIRES

d'assureurs à compter des pages B-5 (assureurs de personnes) et B-8 (assureurs généraux)

Un petit conseil : gardez ces tableaux en souvenir, car, au rythme où vont les choses dans le domaine de l'assurance, ils risquent d'être sensiblement

amendés dans les années, voire les mois qui viennent.

Décloisonnement, globalisation (l'industrie est en proie à une restructuration mondiale), fusions, acquisitions, virages technologiques : on dirait que ce secteur, relativement

stable dans le passé, est depuis peu secoué plus rudement que les autres (lire pages B-2, B-3).

Le Big One s'en vient

Et encore, tous ces bouleversements semblent n'être véritablement que des secousses qui avertissent que le *Big One*, le GRAND tremblement s'en vient, un peu comme le long de la Faille de San Andreas.

En effet, après des années d'un suspense qui n'en finit plus et qui tient tout le monde sur un pied d'alerte, l'apparition des banques dans le marché semble aujourd'hui inéluctable. Et on pense à ce qui est advenu des courtiers en valeurs et des fiduciaires après que les banques - qui ont bon appétit - en eurent mis à la carte, sur leur menu sans cesse plus varié.

Elles n'ont toujours pas l'autorisation fédérale d'offrir des produits d'assurances directement dans leurs succursales, mais, lassées d'en découdre année après année avec les autorités réglementaires, ces institutions géantes entrent dans le marché de l'assurance par la porte d'à côté.

Tenez, par exemple, la CIBC va lancer cet automne une filiale qui vendra des polices d'assurances générales directement aux consommateurs, sans passer par les succursales bancaires : pied de nez!

Branle-bas de combat chez les courtiers, qui n'ont pas encore avalé celui que leur firent les caisses Desjardins, voilà quelques années. Elles qui ne sont pas soumises à la Loi des banques, mais qui évoluent sous la juridiction provinciale, beaucoup plus libérale en matière d'institutions financières! De se lancer dans l'assurance directe et de devenir collectivement numéro un, dans l'assurance de dommages au Québec : amer.

Courtiers et assureurs traditionnels, même menace, même combat (lire P. B-10,11). Comme bouclier, ils déploieront leur expertise spécialisée, pousseront la technologie à ses limites. Ils profiteront aussi de leur vaste déploiement géographique sur l'étendue du territoire.

**NORMAND
SAINT-HILAIRE**

Ébranlés par une série de séismes, les assureurs

Martineau Walker

AVOCATS

Groupe en droit de l'assurance

André J. Clermont	(514) 397-7413
François Rolland	(514) 397-7489
Claude Paré	(418) 640-2003
George Pollack	(514) 397-7549
Pierre Y Lefebvre	(514) 397-7565
Guy Leblanc	(418) 640-2004
Claude Marseille	(514) 397-4337
Martin Sheehan	(514) 397-4395

MONTRÉAL

Tour de la Bourse, Bureau 3400, 800 Place-Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9 Téléphone 514/397-7400

QUÉBEC

Immeuble Le Saint-Patrick, Bureau 800, 140, Grande Allée Est
Québec, Canada G1R 5M8 Téléphone 418/640-2000

Fasken Martineau

Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles

Curieux tout de même ; juste au moment où les dinosaurs reviennent à la mode, l'industrie de l'assurance s'appête à sortir de la préhistoire.

Dérégulation, crise économique, krach immobilier, mondialisation, bref l'industrie de l'assurance a accusé tous les coups depuis 10 ans. Et ce n'est pas fini puisque les banques se pointent à l'horizon.

Affaiblie mais résolument déterminée à rebondir, l'industrie canadienne de l'assurance a amorcé une gigantesque restructuration. Repositionnement, réduction des coûts des réseaux de distribution, lancement de nouveaux produits, fusions, acquisitions, l'industrie sera méconnaissable d'ici quelques années, jurent les assureurs.

Mais cette transformation ne se fera pas sans peine. Certaines compagnies ont déjà disparu alors que d'autres ont contracté un mariage de raison pour éviter le pire. Et pour passer à l'ère moderne, d'autres sacrifices devront être faits.

Dans une entrevue au journal LES AFFAIRES, Raymond Garneau, président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance, et Jean-Guy Paque, président de la Laurentienne Vie, ont exprimé leur vision du grand chambardement que vit leur industrie présentement.

D'autres acquisitions à venir

Tout a commencé en 1984 avec la Loi 75 (provinciale) qui a permis aux compagnies d'assurance de se développer au moyen de filiales, mais sans leur imposer de normes de capitalisation additionnelles.

Un peu plus tard, face aux difficultés des banques à la suite de prêts consentis aux pays en voie de développement, Ottawa leur a imposé des normes plus sévères, qui ont ensuite été étendues à toutes les institutions financières.

« Ces nouvelles normes ont exercé une pression considérable sur les compagnies d'assurance, sans que le gouvernement ne leur vienne en aide, a expliqué M. Garneau. En fait, seul le Mouvement Desjardins a reçu de l'aide avec ses parts participantes. »

En plus, les assureurs, qui avaient investi d'importantes

sommes dans le marché des hypothèques, ont souffert du krach immobilier, les assureurs-vie surtout. Plusieurs fiduciaires y ont d'ailleurs laissé leur peau.

« Les compagnies d'assurance ont toujours financé tout le monde, mais elles n'ont jamais été obligées de se financer elles-mêmes », raconte M. Garneau. De nombreuses compagnies d'assurance sont en effet des mutuelles et n'ont par conséquent pas accès aux capitaux. Elles n'étaient donc vraiment pas prêtes à s'adapter aux nouvelles règles du jeu.

Avec comme conséquence que deux d'entre elles ont fait faillite : Les Coopérants, au Québec, et La Souveraine, en Alberta. D'autres ont été avalées par de plus grosses qu'elles : la Laurentienne Vie par Desjardins, la Mutuelle SSQ par le Fonds de solidarité de la FTQ, NorGroupe par Axa, La Laurentienne générale par le Groupe Victoire, Travelers par Zurich, la Prudentielle D'Angleterre par General Accident, etc.

À savoir si ces fusions-acquisitions se poursuivront, il faut dire qu'il ne reste plus beaucoup de mutuelles d'assurance-vie à fusionner au Québec. Les plus attrayantes des célibataires sont sans doute la Mutuelle des Fonctionnaires, La Survivance, La Solidarité et l'Union-Vie.

« La question n'est pas de savoir si elles vont fusionner, mais quand », a lancé le président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance, mutuelle d'assurance-vie pos-

Pourparlers Industrielle-Alliance / Banque Nationale

Le proverbe anglais dit : *If you can't beat them, join them.* Pour éviter de se faire avaler par les banques, les compagnies d'assurance-vie se demandent actuellement comment mettre à profit la sagesse de ce proverbe.

Dans une entrevue au journal LES AFFAIRES, Raymond Garneau, président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance, a levé un petit coin de voile à ce sujet.

« Faire une acquisition ou créer sa propre compagnie d'assurances requiert des capitaux considérables. C'est peut-être la voie que choisiront les plus grandes banques (Banque Royale, Banque CIBC et Banque de Montréal), mais les autres opteront peut-être pour une solution différente.

« Sans parler de fusion ou d'acquisition, il n'y a rien qui dit que L'Industrielle-Alliance ne pourrait pas s'entendre sur une base ou une autre avec la

Banque Nationale du Canada, par exemple. Les gens n'aiment pas se faire rappeler qu'ils vont mourir et ce n'est pas parce que les banques vont vendre de l'assurance-vie qu'ils vont courir en acheter.

« L'assurance-vie, ça ne s'achète pas, ça se vend. Les banques ne pourront jamais court-circuiter un bon réseau de distribution, a ajouté M. Garneau. Par nos filiales, nous sommes partout au Canada. Il me semble que l'idée d'accéder immédiatement à notre réseau de distribution et notre expérience en assurance-vie sans avoir à procéder à un investissement majeur est intéressante. »

À savoir si L'Industrielle-Alliance a offert ses charmes à la Banque Nationale, M. Garneau a simplement répondu : « Nous avons vendu le Trust Général à la Banque Nationale ; nous nous sommes donc parlés ! »



LE DROIT DE LA RÉUSSITE

Actif dans le monde de l'assurance

depuis près d'un demi siècle,

Desjardins Ducharme Stein Monast

nourrit une relation des plus fructueuses

avec les dirigeants des plus importantes

compagnies d'assurance au Québec.

Ceci confirme son statut de partenaire de

choix. Question de confiance assurément!



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
AVOCATS

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE
TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL
LONDRES • HONG KONG

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER

anticipent la Grande Secousse



Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« La question n'est pas de savoir si elles (les mutuelles d'assurances) vont fusionner, mais quand », a lancé Raymond Garneau, président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance.

sédant aussi des filiales dans l'assurance générale.

Les compagnies qui ne sont pas assez grosses pour réaliser des acquisitions et celles qui ne sont pas assez petites pour se spécialiser risquent en effet de trouver les temps durs.

L'ombre des banques

Comme si ce n'était pas assez, une nouvelle loi fédérale a permis aux banques d'acheter des compagnies d'assurance ou d'en créer. Pour l'instant, les banques n'ont pas le droit de vendre de l'assurance individuelle dans leurs succursales, mais personne ne doute que cette interdiction sera levée d'ici quelques années.

Dans le but d'avoir accès aux capitaux et de faire face à la musique, des mutuelles se sont démutualisées. « Cette solution n'a pas fonctionné pour la plupart parce que la récession a rendu la levée de capitaux très difficile », a souligné M. Paquet, qui sait de quoi il parle. La Laurentienne, qui a été démutualisée en 1988, joindra prochainement Desjardins, faute d'avoir pu trouver des capitaux.

Mais que feront les compagnies d'assurance pour résister aux assauts des banques ? En fait, les compagnies d'assurance-vie semblent mieux protégées que les assureurs de dommages.

« Les banques devront se contenter d'offrir dans leurs succursales des produits très standard. Or, l'assurance-vie est un produit complexe, affirme M. Paquet, ingénieur en aéronautique et MBA. Les banques peuvent difficilement espérer en vendre sur le bout d'un comptoir. Par contre, l'assurance-automobile ou habitation semble mieux leur convenir. »

Rien n'empêchera les banques de mettre des gens sur la route pour vendre de l'assurance-vie, mais elles ne le fe-

ront pas parce qu'elles perdraient ainsi leur principal avantage, c'est-à-dire un réseau de distribution très économique.

Il est en effet plus coûteux de distribuer de l'assurance par des agents et des courtiers, comme le font les assureurs, que dans les succursales bancaires.

Cela dit, les assureurs mettent le paquet depuis trois ans pour réduire leurs coûts de distribution. L'Industrielle-Alliance a notamment réduit ses coûts de production de près de 7 %, de 1991 à 1993. Malgré tout, les compagnies d'assurance n'arriveront probablement pas à atteindre les bas coûts des banques, mais leur réseau de distribution est infiniment plus élaboré.

Les banques possèdent un réseau de succursales plutôt limité. La Banque Nationale du Canada (BNC), la plus importante au Québec, a près de 500 succursales ; les autres banques en ont chacune

moins de 250. Par comparaison, les produits de la Laurentienne Vie, par exemple, sont vendus par 560 représentants et 1 200 courtiers.

On l'a dit, les banques vendront des produits standard. Conscientes de cette réalité, les compagnies d'assurances ont aussi pris le parti de l'innovation et développent des produits répondant à des besoins de plus en plus spécifiques. Ainsi, la Laurentienne Vie réalisera cette année la moitié de ses ventes grâce à 12 produits qui n'existaient pas il y a cinq ans.

« Plus les produits sont élaborés, plus la technologie est importante. Et dans ce domaine, les assureurs sont très en avance sur les banques », a également indiqué M. Paquet, ancien recteur de l'Université Laval. Mais la technologie coûte très cher à développer, trop cher pour plusieurs assureurs qui devront donc se regrouper. Selon moi, le branle-bas de combat de l'industrie ne fait que commencer. »

Les banques ne rayeront pas de la carte les compagnies d'assurance, pas plus que ne l'a fait Desjardins. Les compagnies d'assurances détiennent un avantage indéniable grâce à leur réseau de distribution. De plus, elles ont entrepris de rigoureux programmes visant à augmenter leur productivité et à réduire leurs coûts.

D'autre part, les banques ont une réputation de crédibilité auprès des consommateurs qui les servira sans doute. Les compagnies d'assurance, quant à elles, ont passablement à faire pour améliorer leur image et elles y travaillent.

Chose certaine, les futures

bancassurances vont prendre une bonne part du marché de l'assurance.

En Europe, selon M. Paquet, on parle de 40 %. Les

canards boiteux vont disparaître, la compétition va être féroce et en bout de ligne, les consommateurs seront les grands gagnants de la re-

structuration de l'industrie de l'assurance.

DOMINIQUE FROMENT

VIE • SALAIRE • MALADIE • SOINS DENTAIRES

Si...

vous croyez que tous les régimes d'assurance collective se ressemblent, découvrez comment en tirer le maximum en faisant confiance aux spécialistes !



1 000 000 d'assurés au Québec

Montréal
(514) 521-7365
1-800-361-8100

Québec
(418) 681-9881
1-800-463-3331

Certaines compagnies sont très sûres d'elles lorsqu'elles vous parlent de service. Mais laquelle est disposée à vous donner le service que VOUS comptez recevoir ?

La Mutuelle du Canada* a relevé le défi. Nous le garantissons !

Parce que nous savons que les promesses que nous faisons à nos clients, en assurance vie, maladie et régimes de retraite, nous pouvons les tenir. Rapidité et exactitude des règlements. Réponse rapide aux besoins et aux demandes des clients. Personnel courtois et compétent.

Nous répétons souvent à nos clients que nous sommes les meilleurs en administration de produits collectifs. Pour le prouver, nous avons créé la Garantie de service, groupe. Une garantie en espèces, rien de moins.

Voici en quoi consiste la Garantie de service, groupe. Nous procédons à l'évaluation systématique du service que reçoivent nos clients. Nous les consultons régulièrement pour connaître exactement leurs attentes en matière de service et pour suivre l'évolution de leurs besoins. Si notre service ne répond pas aux attentes d'un client, nous nous engageons à lui verser un paiement en espèces, sans poser de questions.

Nous sommes déterminés à rester le chef de file incontesté en matière de service en assurance vie, maladie et régimes de retraite. La Garantie de service, groupe, traduit bien cet engagement. Cette garantie de service montre une fois de plus qu'à la Mutuelle la satisfaction des clients est notre grande priorité.



Groupe La Mutuelle

* La Mutuelle du Canada est la compagnie principale du Groupe La Mutuelle.

1992 a profité à Desjardins et à l'Industrielle-Alliance

Le Groupe Desjardins consolide sa position de tête dans notre classement avec une augmentation, en 1992, de 17 % du montant de ses primes souscrites au Québec. Selon **Lorraine Gaudreau**, porte-parole du groupe, la progression réelle s'établirait autour de 10 %, une fois soustrait l'apport de la compagnie **Les Coopérants** dont le portefeuille est entré dans le giron du Groupe Desjar-

dins en avril 1992.

« Cela demeure un résultat remarquable dans la mesure où la progression, l'an dernier, pour l'ensemble de l'industrie de l'assurance-vie, n'a connu qu'une croissance moyenne de 2% », déclare M^{me} Gaudreau.

Desjardins a vu, en 1992, son chiffre d'affaires grimper de 13 % en ce qui a trait aux ventes de régimes collectifs. Dans ce secteur, le

nombre des employeurs qui détiennent des contrats avec le groupe est passé du simple au double depuis 1991 et le nombre de nouveaux contrats conclus en 1992 représente 37 % du total des contrats détenus par Desjardins dans le domaine des régimes collectifs.

En ce qui concerne les ventes d'assurances et de rentes aux employés et aux membres du Mouvement, réali-

sées via les Caisses Desjardins, on note une augmentation de 16 % en 1991 par rapport à l'année antérieure.

Classé deuxième, le **Groupe Industrielle-Alliance** a connu une année meilleure encore avec une progression de 20 % de ses primes souscrites dans la province. La compagnie a récupéré une grande partie des agents des **Coopérants** - plus de 200, semble-t-il. Selon **Ray-**

mond Garneau, président et chef de la direction, 1992 fut également une année faste au niveau des rentes collectives. Prudent, ce dernier souligne toutefois qu'il s'agit là d'un domaine très fluctuant : « Dans les rentes collectives, il n'est pas rare de conclure des contrats pour des montants qui avoisinent 30 M\$, explique-t-il. L'an passé a été assez exceptionnel et il se peut qu'en 1993, on en revienne à une croissance plus régulière dans ce secteur. »

Au total, à la Sun Life, le montant des rentes individuelles et collectives aura baissé de 18,5 % l'an passé, passant de 147,8 M\$ en 1991 à 129,3 M\$ en 1992.

« Dans le contexte présent de faibles rendements des produits financiers, les gens sont tentés de se retourner vers des certificats garantis et des fonds mutuels. D'ailleurs, notre filiale de fonds de placements, **Spectrum Bullock**, a connu, l'an dernier, une croissance qui vient compenser la baisse du volume dans nos rentes. », affirme M^{me} Chartand.

Par ailleurs, la plupart des autres produits de la Sun Life ont maintenu un léger rythme de progression en 1992. C'est le cas, en particulier, des assurances individuelles et de l'assurance maladie-accidents qui ont toutes deux connu des hausses moyennes de 5 % par rapport à l'année précédente.

De son côté, le **Groupe La Laurentienne Financière** retrouve un montant similaire à 1991 pour la valeur de ses primes. Pour cette dernière, les faits significatifs ont plutôt trait aux effets de la création de **La Laurentienne Vie Inc.**, devenue la fer de lance des activités du groupe au Québec. Sa croissance de 28 %, l'an dernier, s'est faite selon le vieux principe des vases communicants puisque les autres filiales du groupe connaissent des reculs en proportion des gains de la Laurentienne Vie Inc.

Depuis l'an dernier, **La Laurentienne-Corporation** se contente de gérer les dossiers des détenteurs de police recrutés jusqu'en 1991, sans chercher de nouvelles clientèles. Quant à **La Laurentienne-Vie du Canada**, ses primes consolidées ont fait l'objet, l'an dernier, d'un transfert au profit de sa consœur **L'Impériale**.

Notons que le 7 juillet, Desjardins et le Groupe La Laurentienne annonçaient leur intention de s'associer pour créer une nouvelle institution, la Société financière Desjardins Laurentienne.

MICHEL DE SMET

QUELLE EST
LA COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE
LA PLUS IMPORTANTE
DU QUÉBEC ?

Celle de Desjardins.



Assurance-vie
Desjardins

En effet, l'Assurance-vie Desjardins est bel et bien le leader de l'assurance de personnes au Québec.

Imaginez... plus de 400 agents en assurance de personnes de grande compétence, le réseau des 1 475 caisses Desjardins, des services inégalés de télémarketing et de distribution directe. Même plus, au-delà de 11 300 entreprises y ont déjà leurs assurances collectives.



Desjardins L'incroyable force de la coopération.

Une politique prudente

La **Sun Life du Canada** perd 7 % du volume de ses primes. Selon **Lurette Chartrand**, porte-parole de la compagnie ce recul est attribuable à la stratégie générale de la Sun Life qui a pris la décision en 1992 de mettre l'accent sur l'accumulation de ses réserves. Cette politique serait actuellement appliquée à l'ensemble des composantes de la compagnie à travers le monde, en Asie, en Grande-Bretagne et en Amérique du Nord.

« Nous avons voulu conserver des taux réalistes sur les rendements de nos rentes individuelles et collectives, ce qui a pu détourner de nous une certaine clientèle à la recherche de hauts rendements sur leurs rentes », estime M^{me} Chartrand.



Évaluation en
équipement
• industriel •

BUT :

- Assurance
- Financement
- Achat/Vente d'actifs
- Ré-évaluation aux états
- Expert en sinistres pour les assureurs

• Valeurs de remplacement
• Valeurs dépréciées

«DES VALEURS SÛRES
& INDÉPENDANTES...»

Conrad Berthiaume, Ing.
(514) 335-6249



BRUNELLE, TRUDEL,
MONETTE & LAFONTAINE INC.

COURTIERS D'ASSURANCES

10000, rue Lajeunesse, Montréal, (Québec) H3L 2E1
(514) 384-7950

COMPAGNIES D'ASSURANCES DE PERSONNES

Rang/ primes au Québec 92 '91	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1)		
		1992 (000\$)	1991 (000\$)	Variation %	1992 %	1991 %	Variation %	1992 (000\$)	1991 (000\$)	variation %
1	Desjardins Assurance-vie	624 104	531 335	17%	10,413	8,851	1,562	2 330 418	1 989 857	17%
	Laurier	8 849	8 218	8%	0,148	0,137	0,011	107 968	99 386	9%
	GROUPE DESJARDINS	632 953	539 553	17%	10,561	8,987	1,573	2 438 386	2 089 243	17%
	Industrielle-Alliance-vie	496 250	416 818	19%	8,280	6,943	1,337	4 046 501	3 661 520	11%
2	Nationale du Canada	73 062	51 601	42%	1,219	0,860	0,359	1 558 693	1 379 938	13%
	North West du Canada	1 919	2 353	-18%	0,032	0,039	-0,007	482 260	457 871	5%
	Union Canadienne-vie	7 612	12 066	-37%	0,127	0,201	-0,074	50 587	46 402	9%
	GR. INDUSTRIELLE/ALLIANCE	578 843	482 838	20%	9,658	8,043	1,615	6 138 041	5 545 731	11%
3	SUN LIFE DU CANADA	439 415	471 744	-7%	7,331	7,858	-0,527	23 707 525	23 893 591	-1%
	Laurentienne Vie inc.	243 967	189 880	28%	4,070	3,163	0,908	761 914	579 662	31%
	Impériale	87 903	108 787	-19%	1,467	1,812	-0,345	3 157 972	3 551 863	-11%
	Laurentienne-Corporation	67 091	94 221	-29%	1,119	1,569	-0,450	1 050 036	1 069 122	-2%
4	Laurentienne-Vie du Canada	-	5 013	-100%	-	0,084	-0,084	100 673	78 343	29%
	GR. LAURENTIENNE FINANCIERE	398 961	397 901	0%	6,656	6,628	0,029	5 070 595	5 278 990	-4%
	Standard Life	343 909	287 363	20%	5,738	4,787	0,951	8 341 026	7 270 502	15%
	Standard Life-Canada	-	22870	-100%	-	0,381	-0,381	6 213	384 851	-98%
5	Souveraine-Vie (2)	-	42 393	-100%	-	0,706	-0,706	-	811 323	-100%
	GROUPE STANDARD LIFE	343909	352626	-2%	5,738	5,874	-0,136	8 347 239	8 466 676	-1%
	SSQ-Vie	310 566	291 090	7%	5,182	4,849	0,333	981 750	905 721	8%
	Mutualité	3 649	3 333	9%	0,061	0,056	0,005	18 586	17 193	8%
6	GROUPE SSQ	314 215	294 423	7%	5,243	4,904	0,338	1 000 336	922 914	8%
	Métropolitaine-vie (3)	200 236	224 295	-11%	3,341	3,736	-0,395	5 270 802	5 151 623	2%
	Métropolitaine du Canada	76 780	74 242	3%	1,281	1,237	0,044	501 055	409 765	22%
	GROUPE LA METROPOLITAINE	277 016	298 537	-7%	4,622	4,973	-0,351	5 771 857	5 561 388	4%
8	MUTUELLE DU CANADA	248 060	276 323	-10%	4,139	4,603	-0,464	13 227 854	14 017 606	-6%
	CONFEDERATION	242 943	202 415	20%	4,053	3,372	0,682	15 223 276	20 919 714	-27%
	Prudentielle d'Amérique	225 562	221 895	2%	3,763	3,696	0,067	4 451 741	4 105 754	8%
	Prudentielle d'Amér.-Vie	6 678	2 537	163%	0,111	0,042	0,069	55 665	44 852	24%
10	GROUPE PRUDENTIELLE D'AMÉRIQUE	232240	224432	3%	3,875	3,738	0,136	4 507 406	4 150 606	9%
	LONDON LIFE	209 447	206 118	2%	3,495	3,433	0,061	11 917 235	11 800 081	1%
	MFQ-Vie	147 903	139 603	6%	2,468	2,325	0,142	704 040	644 012	9%
	Personnelle Vie	20 735	12 241	69%	0,346	0,204	0,142	12 364	7 876	57%
12	GR. CORP. ASS/FONCTIONNAIRES (5)	168 638	151 844	11%	2,814	2,529	0,284	716 404	651 888	10%
	GREAT-WEST (4)	158 195	193 936	-18%	2,639	3,230	-0,591	10 707 284	13 479 857	-21%
	MANUFACTURERS	156 722	132 852	18%	2,615	2,213	0,402	31 119 756	27 518 639	13%
	Assoc. d'Hosp. du Québec	78 674	70 995	11%	1,313	1,183	0,130	55 257	46 134	20%
15	Canassurance-vie	43 644	43 970	-1%	0,728	0,732	-0,004	124 788	128 286	-3%
	GR. CROIX-BLEUE/CANASSURANCE	122 318	114 965	6%	2,041	1,915	0,126	180 045	174 420	3%
	Prudentielle d'Ang.-vie	28 041	51 170	-45%	0,468	0,852	-0,384	1 470 293	1 394 581	5%
	Prudentielle	59 294	49 885	19%	0,989	0,831	0,158	2 101 891	2 485 666	-15%
16	Prudentielle-Collective	15 710	11 994	31%	0,262	0,200	0,062	211 089	180 213	17%
	GROUPE LA PRUDENTIELLE	103 045	113 049	-9%	1,719	1,883	-0,164	3 783 273	4 060 460	-7%

FIN DE CE TABLEAU EN PAGE B-6

SODEMA

Membre de



GROUPE
TRANSCONTINENTAL
G.T.C. LTEE



En communication directe avec vos marchés, SODEMA conçoit des programmes personnalisés de télécommercialisation et s'engage en partenaire, à atteindre les objectifs fixés.

- Ventes croisées
- Mise à jour de fichiers clients
- Prise de rendez-vous pour les représentants
- Campagnes d'information (info-ligne)
- Fidélisation et réactivation de la clientèle
- Prise de commandes en réception d'appels
- Relations publiques
- Gestion de lignes d'assistance
- Gestion de plaintes
- Suivi téléphonique après publi-postage

SODEMA envisage sa relation avec sa clientèle sur la base d'un partenariat d'affaires et garantit à ce titre performance et productivité.

SODEMA

Votre partenaire en affaires.

1501, McGill college, 10e étage, Montréal (Québec) H3A 3M8 Tél. : (514) 287-1717, 1-800-567-1717, Télécopieur : (514) 287-1886



Association Canadienne
du Marketing Direct

S. Q. M. D.



EXCELLENCE



ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA QUALITÉ

Dimension Clientèle

Association québécoise des professionnels
et des professionnelles du service à la clientèle



**CANIER
SPECIAL**

COMPAGNIES D'ASSURANCES DE PERSONNES

Rang/ primes au Québec 92 '91	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1)		
		1992 (000\$)	1991 (000\$)	Variation %	1992 %	1991 %	Variation %	1992 (000\$)	1991 (000\$)	variation %
17 14	CANADA SUR LA VIE	98 570	147 154	-33%	1,645	2,451	-0,807	12 743 890	13 598 688	-6%
	Transamerica du Canada	84 320	69 804	21%	1,407	1,163	0,244	935 926	858 163	9%
	Transamerica-Occidental	9 076	9 466	-4%	0,151	0,158	-0,006	158 300	172 486	-8%
18 20	GROUPE TRANSAMERICA	93 396	79 270	18%	1,558	1,320	0,238	1 094 226	1 030 649	6%
	Nord-Américaine-Vie	66 737	88 111	-24%	1,113	1,468	-0,354	4 691 066	5 007 765	-6%
	Nord-Américaine-Première	18 346	16 582	11%	0,306	0,276	0,030	142 558	192 131	-26%
19 19	GROUPE NORD-AMERICAINE	85 083	104 693	-19%	1,420	1,744	-0,324	4 833 624	5 199 896	-7%
20 22	CROWN	74 241	66 217	12%	1,239	1,103	0,136	8 141 850	8 254 670	-1%
21 28	NATIONALE DU CANADA	73 062	51 601	42%	1,219	0,860	0,359	1 558 693	1 379 938	13%
22 23	NN ASSURANCE-VIE DU CDA	65 731	63 355	4%	1,097	1,055	0,041	875 323	827 547	6%
23 25	AETERNA-VIE	62 867	57 052	10%	1,049	0,950	0,099	222 099	192 137	16%
24 27	COMBINED D'AMERIQUE	56 568	52 776	7%	0,944	0,879	0,065	214 515	255 611	-16%
	Aetna-vie du Canada	50 645	55 474	-9%	0,845	0,924	-0,079	2 071 670	2 393 624	-13%
	Aetna-vie	1 342	1 306	3%	0,022	0,022	0,001	74 406	79 159	-6%
25 26	GROUPE AETNA	51 987	56 780	-8%	0,867	0,946	-0,078	2 146 076	2 472 783	-13%
26 30	COLONIA	47 963	49 489	-3%	0,800	0,824	-0,024	277 815	255 733	9%
	Zurich du Canada-Vie	36 066	37 985	-5%	0,602	0,633	-0,031	525 523	472 947	11%
	Zurich du Can.-Vie/Santé	9 593	10 912	-12%	0,160	0,182	-0,022	125 603	154 937	-19%
	Travelers	889	953	-7%	0,015	0,016	-0,001	69 740	143 875	-52%
27 29	GROUPE ZURICH CANADA	46 548	49 850	-7%	0,777	0,830	-0,054	720 866	771 759	-7%
28 35	UNION COMMERCIALE DU CDA-VIE	44 508	34 581	29%	0,743	0,576	0,167	500 840	429 721	17%
29 36	SOLIDARITE	40 229	32 245	25%	0,671	0,537	0,134	236 571	223 787	6%
30 31	WESTBURY CANADIENNE	40 074	47 496	-16%	0,669	0,791	-0,123	291 456	248 723	17%
31 24	EMPIRE	38 300	60 353	-37%	0,639	1,005	-0,366	1 095 499	1 366 957	-20%
32 33	SURVIVANCE	36 569	39 549	-8%	0,610	0,659	-0,049	120 789	116 250	4%
33 34	ROYALE VIE DU CANADA	35 362	38 628	-8%	0,590	0,643	-0,053	767 529	724 717	6%
	New York Life Canada	14 045	15 388	-9%	0,234	0,256	-0,022	438 499	382 074	15%
	New York Life	14 508	13 581	7%	0,242	0,226	0,016	981 355	913 897	7%
34 37	GROUPE NEW YORK LIFE	28 553	28 969	-1%	0,476	0,483	-0,006	1 419 854	1 295 971	10%
35 44	AXA ASSURANCES	26 282	18 294	44%	0,439	0,305	0,134	67 635	46 230	46%
	Allstate du Canada-vie	24 527	22 950	7%	0,409	0,382	0,027	436 690	399 463	9%
	Allstate du Canada (7)	1 598	1 511	6%	0,027	0,025	0,001	849 786	877 379	-3%
36 39	GROUPE ALLSTATE	26 125	24 461	7%	0,436	0,407	0,028	1 286 476	1 276 842	1%
37 41	PAUL REVERE	25 933	22 556	15%	0,433	0,376	0,057	435 695	401 077	9%
38 38	MUTUELLE D'OMAHA	25 843	26 321	-2%	0,431	0,438	-0,007	346 179	323 655	7%
39 42	VOYAGEUR	21 309	20 184	6%	0,356	0,336	0,019	37 388	34 556	8%
	Citadelle-vie	11 500	14 210	-19%	0,192	0,237	-0,045	242 423	324 606	-25%
	Citadelle-gén. (7)	7 555	10 062	-25%	0,126	0,168	-0,042	315 370	325 094	-3%
40 40	GROUPE CITADELLE	19 055	24 272	-21%	0,318	0,404	-0,086	557 793	649 700	-14%
41 43	UNION-VIE	18 085	18 904	-4%	0,302	0,315	-0,013	130 763	118 718	10%
42 47	FINANCIAL DU CANADA	11 205	8 699	29%	0,187	0,145	0,042	80 780	63 123	28%
43 46	PENNSYLVANIA LIFE	10 039	9 475	6%	0,167	0,158	0,010	101 693	97 504	4%
44 50	CHEVALIERS DE COLOMB	9 646	7 794	24%	0,161	0,130	0,031	344 203	236 676	45%
45 45	UNUM D'AMERIQUE	9 164	13 033	-30%	0,153	0,217	-0,064	86 027	72 632	18%
46 52	GERLING GLOBALE-VIE	8 644	6 687	29%	0,144	0,111	0,033	184 622	159 500	16%
47 49	ASSOMPTION	8 347	7 856	6%	0,139	0,131	0,008	305 917	324 034	-6%
48 54	QUEBECOISE PROMUTUEL-VIE	8 253	6 011	37%	0,138	0,100	0,038	27 850	22 683	23%
49 55	GLOBE	7 173	4 634	55%	0,120	0,077	0,042	36 493	36 780	-1%
50 48	AMERICAN LIFE	6 956	8 609	-19%	0,116	0,143	-0,027	125 109	123 793	1%
51 53	NORWICH UNION-VIE	6 727	6 531	3%	0,112	0,109	0,003	425 989	406 592	5%
	Equitable-vie	2 947	2 566	15%	0,049	0,043	0,006	840 170	842 354	-0%
	Equitable Life	280	5 158	-95%	0,005	0,086	-0,081	14 719	25 652	-43%
52 51	GROUPE EQUITABLE	3 227	7 724	-58%	0,054	0,129	-0,075	854 889	868 006	-2%

(1) L'actif est ici combiné pour établir les regroupements. (2) La Standard Life a acquis la Souveraine le 31 juillet 93. (3) La Compagnie d'assurances-vie La Métropolitaine du Canada et Metropolitan Insurance ont fusionné pour devenir Compagnie d'assurance-vie La Métropolitaine du Canada. (4) Pour fins de comparaison, l'actif de la Great-West ne tient pas compte des activités américaines. (5) La Corporation d'assurance des fonctionnaires du Québec a changé de statut le 1er janvier 92, de mutuelle à compagnie d'assurance de personnes à fonds social. (6) Les Coopérants, Société mutuelle d'assurance-vie a cessé ses activités le 3 janvier 1992. (7) Les primes de cette compagnie d'assurances générales ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.

Source: Rapport annuel 1992 de l'Inspecteur général des institutions financières.

Tableau: "AFFAIRES" - Renseignements colligés par Céline Gélinas.



U ULTIMA

ASSURANCES
ET SERVICES FINANCIERS

Ultima
vous
assure
de toute
sa force

Ultima est un regroupement de courtiers qui unissent leurs compétences respectives pour vous faire bénéficier d'un choix plus étendu de programmes d'assurance et ainsi mieux répondre à vos besoins les plus variés. Présent dans 24 villes au Québec, Ultima c'est la force d'un réseau informatisé qui vous assure un service sans pareil où que vous soyez. Pour mettre la force du groupe à votre service, composez le 1 800 268-5846.

U ULTIMA ASSURANCES
ET SERVICES FINANCIERS

LA FORCE
du groupe

Interrogez notre fichier
LES **AFFAIRES 500**

Fiches individuelles sur
les entreprises
disponibles par fax
392-9000, poste 276

COMMUNIQUE

CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL

**VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT**

QUATRE CŒILLETES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISONS EN
"CIRCUIT DE PRESSE"
À CHAQUE JOUR

Blitz 24 INC.

593-7399

(514) 593-7399

Assurances générales : Desjardins devient numéro un au Québec

Parmi les principales compagnies d'assurances générales au Québec, c'est le **Groupe Desjardins** qui aura connu la meilleure année au chapitre de la valeur des primes souscrites.

Desjardins a, en effet, vu ses primes grimper de 12 % en 1992 par rapport à l'année précédente. Cette performance lui permet de ravir de justesse la première place dans notre classement au **Groupe ING Canada**, anciennement le **Groupe Commassur**.

Selon **John Arbour**, président directeur général du Groupe Desjardins, cette augmentation est avant tout attribuable au type de mise en marché de l'institution qui, depuis le milieu des années 1980, fait de l'assurance directe selon le principe d'association banque-compagnie d'assurances.

Cela nous vaut une croissance constante d'année en année, note-t-il. Je crois, du reste, que c'est une stratégie dont nous n'avons pas encore épuisé toutes les possibilités.

Fusions et restructurations

La rétrogradation du Groupe ING Canada de la première à la deuxième place est cependant peu significative puisque, à toutes fins pratiques, cette dernière se retrouve, comme en 1991, nez à nez avec le Groupe Desjardins.

En changeant récemment sa raison sociale, la compagnie a voulu se donner une image pan-canadienne. Le Groupe ING Canada (acronyme de **International Netherland Group**) est devenue la compagnie-mère des filiales qu'elle possède à travers le pays, mais qui ne déploient pas d'activités au Québec. C'est le cas de la compagnie **Halifax**, active en Ontario et dans les Maritimes, et de la **Western Union** dans l'ouest du pays.

« Si nous avons connu une croissance de l'ordre de 8 % en ce qui concerne la valeur des primes souscrites au Québec, c'est en grande partie dû à la progression de notre secteur habitation », déclare **Gilles Clark**, premier vice-président, finances, chez ING Canada.

Celui-ci souligne, en particulier, la vitalité de **Bélaïr**, composante du groupe, qui a connu une progression de 15 % en 1992 en comparaison avec l'année antérieure. En juin 1991, Bélaïr avait absorbé les activités de sa consœur, la **Métropolitaine Générale**.

De son côté, le **Groupe La Laurentienne** consolide sa troisième place en augmentant le volume de ses primes au Québec de 10 %. Pour **Henri-Paul Rousseau**, ce résultat honorable est d'abord imputable au secteur des assurances des particuliers (plus spécifiquement en assurances automobile et habitation). Il en attribue également les mérites au système informatisé, très décentralisé, que le groupe utilise actuellement et qui permet, par exemple, aux courtiers d'établir immédiatement la tarification des polices sans avoir à demander des autorisations préalables à La Laurentienne.

« 1993 s'annonce comme une excellente cuvée, ajoute M. Rousseau. Pour les six premiers mois de cette année, nous enregistrons une croissance de 24 % comparativement à la même période l'an passé. »

Mentionnons que, suivant un projet en cours de réalisation, les activités du Groupe dans le domaine de l'assurance générale deviendront pro-

priété exclusive de la société française **Groupe Victoire**, qui détient déjà 50 % des actions de la compagnie.

Notons encore qu'en février 1992, le groupe a fusionné trois de ses filiales dans une nouvelle entité, **La**

Laurentienne Compagnie d'assurance de dommages dont les activités sont essentiellement orientées vers

l'extérieur du Québec.

MICHEL
DE SMET

LA SOLIDITÉ

LA PREMIÈRE COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE EN
IMPORTANCE AU CANADA.

77 MILLIARDS \$ D'ACTIFS
GÉRÉS DANS LE MONDE.

LA COTE AAA DE
STANDARD & POOR'S
CONFIRMANT NOTRE
SOLIDITÉ FINANCIÈRE.

SunLife

1 250 EMPLOYÉS AU QUÉBEC.

L'INSTITUT D'ASSURANCE DE DOMMAGES DU QUÉBEC



François Houle, F.I.A.C., C.R.M.

L'Institut d'assurance de dommages du Québec a le plaisir d'annoncer la nomination de M. François Houle, F.I.A.C., C.R.M., au poste de président du Conseil d'administration pour 1993-1994. Monsieur Houle exerce les fonctions de Superviseur du service des risques spéciaux, auprès de la Commercial Union Canada, à Montréal.

L'Institut d'assurance de dommages du Québec est l'organisme issu de la fusion de l'Institut d'assurance du Québec et de l'Institut d'assurance de l'Est du Québec, effectuée en juillet 1993.

L'Institut d'assurance est un organisme de formation professionnelle, sans but lucratif, qui a pour objectif de promouvoir le progrès et la formation des personnes employées dans l'industrie des assurances de dommages



LES 15 PLUS IMPORTANTES COMPAGNIES D'ASSURANCES GÉNÉRALES AU QUÉBEC

SUITE DU TABLEAU ET AUTRES TEXTES À PARTIR DE LA PAGE B-9

Rang/ primes au Québec 92 '91	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1)		
		1992 (000\$)	1991 (000\$)	Variation %	1992 %	1991 %	Variation %	1992 (000\$)	1991 (000\$)	Variation %
1	Caisses Desjardins	258 169	230 895	12%	6,854	6,420	0,435	247 383	219 167	13%
	NorGroupe	56 891	53 159	7%	1,510	1,478	0,032	82 903	78 432	6%
	La Sécurité	44 452	36 354	22%	1,180	1,011	0,169	39 900	34 179	17%
	GROUPE DESJARDINS	359 512	320 408	12%	9,545	8,909	0,636	370 186	331 778	12%
2	Groupe Commerce	283 944	266 193	7%	7,539	7,401	0,137	448 090	425 568	5%
	Bélaïr	69 682	60 851	15%	1,850	1,692	0,158	128 859	109 279	18%
	Métropolitaine Générale (2)	-	9 224	-100%	-	0,256	-0,256	-	19 489	-100%
	GROUPE ING CANADA	353 626	327 044	8%	9,389	9,093	0,296	576 949	554 336	4%
3	Laurentienne Générale	291 984	267 720	9%	7,752	7,444	0,308	471 387	459 164	3%
	Laurentienne Agricole	14 253	13 480	6%	0,378	0,375	0,004	37 633	35 301	7%
	Laurentienne Dommages	3 960	18	21 900%	0,105	0,001	0,105	208 456	45 361	360%
	GROUPE LA LAURENTIENNE (3)	310 197	281 218	10%	8,236	7,819	0,417	717 476	539 826	33%
4	Prudentielle d'Angl.-Gén.	145 160	3 612	3919%	3,854	0,100	3,754	560 836	17 027	3194%
	Général Accident	92 730	81 247	14%	2,462	2,259	0,203	1 120 441	1 103 736	2%
	Prudasco	2 518	6 114	-59%	0,067	0,170	-0,103	12 292	13 467	-9%
	La Prudentielle	-	132 561	-100%	-	3,686	-3,686	-	518 621	-100%
GR. GÉN. ACCIDENT INDEMNITÉ (4)	240 408	223 534	8%	6,383	6,215	0,168	1 693 569	1 652 851	2%	
5	Zurich	87 901	81 818	7%	2,334	2,275	0,059	1 402 216	1 374 973	2%
	Zurich du Canada-Indemnité	87 607	59 083	48%	2,326	1,643	0,683	547 568	499 360	10%
	Travelers-Indemnité (maintenant fusionnée)	5 534	4 330	28%	0,147	0,120	0,027	86 884	194 067	-55%
	GROUPE ZURICH CANADA	181 042	145 231	25%	4,807	4,038	0,769	2 036 668	2 068 400	-2%
6	Royale du Canada	119 928	113 305	6%	3,184	3,150	0,034	1 534 232	1 469 902	4%
	Cie d'assurance du Québec	30 130	29 621	2%	0,800	0,824	-0,024	252 782	256 040	-1%
GROUPE ROINS HOLDING	150 058	142 926	5%	3,984	3,974	0,010	1 787 014	1 725 942	4%	
7	GROUPE PROMUTUEL (5)	142 008	134 852	5%	3,770	3,749	0,021	170 282	228 224	-25%
8	LLOYD'S DE LONDRES	140 524	128 617	9%	3,731	3,576	0,155	875 486	831 262	5%
9	GUARDIAN DU CANADA	119 664	118 617	1%	3,177	3,298	-0,121	640 726	658 943	-3%
10	Continental du Canada	84 949	86 569	-2%	2,255	2,407	-0,152	310 285	315 196	-2%
	Dominion (Cie d'ass.)	8 689	8 748	-1%	0,231	0,243	-0,013	859 269	513 163	67%
	Continental	6 614	7 421	-11%	0,176	0,206	-0,031	253 324	188 314	35%
	Continental Casualty	2 305	1 816	27%	0,061	0,050	0,011	19 345	19 953	-3%
	Tokio	495	351	41%	0,013	0,010	0,003	14 900	16 913	-12%
	Niagara	-	-372	-100%	-	-	0,000	20 272	18 781	8%
GR. PHOENIX-CONTINENTAL	103 052	104 533	-1%	2,736	2,906	-0,170	1 477 395	1 072 320	38%	

FIN DE CE TABLEAU À LA PAGE B-9

GUY & GILBERT

A V O C A T S

Guy Gilbert, c.r.
Jean-Jacques L'Heureux, c.r.
Guy Marcotte
Pierre Gariépy
Jean Tremblay
Pierre Donati
Pierre R. Sicotte
Roger Maisonneuve
Martin Hébert
Benoît Roussy
Raymond L'Abbé
Sylvie Lefebvre
Hubert Camirand
Nicole Chouinard
Line Poirier
Marie Marmet
Simon Grégoire
Normand Laurendeau
Jean Blaquière
Jean-François Dagenais
Sylvie Girard
Pierre-Stéphane Poitras
Lydia Brown

Du leadership en droit des assurances

MONTRÉAL
770, rue Sherbrooke Ouest
Bureau 2300
Montréal (Québec)
H3A 1G1
Téléphone :
(514) 281-1766
Télécopieurs :
(514) 281-1059 • (514) 281-9948
(514) 281-5799

PARIS
77, rue Boissière
75116 Paris (France)
Téléphone :
(1) 44-17-48-00
Télécopieur :
(1) 45-01-86-41
Télex :
Raffin 620565 F

ASSURANCES
AUTOMOBILE, RÉSIDENTIELLE
ET BIENS PERSONNELS



La Capitale

Compagnie d'assurance générale

Membre du Groupe MFQ

- Un service téléphonique attentif et efficace, du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 21 h.
- Un règlement des sinistres rapide et équitable.
- En cas de sinistre, service d'urgence 24 heures.
- Des produits performants.



En complément à votre police d'assurance biens personnels, c'est le meilleur moyen de faire valoir vos droits sans avoir à en supporter tous les frais.

- Des modalités de paiement souples sans frais d'intérêt ni d'administration.

QUÉBEC (418) 643-2700
MONTRÉAL (514) 873-2700

AUTRES RÉGIONS 1 800 463-4432

LES 15 PLUS IMPORTANTES COMPAGNIES D'ASSURANCES GÉNÉRALES AU QUÉBEC

Rang/ primes au Québec 92 '91	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec			Part de marché			Actif combiné (1)		
		1992 (000\$)	1991 (000\$)	Variation %	1992 %	1991 %	Variation %	1992 (000\$)	1991 (000\$)	Variation %
11	Axa Assurances - incluant Anglo Canada	101 093	97 374	4%	2,684	2,707	-0,023	212 545	135 600	57%
	GROUPE AXA CANADA	101 093	97 374	4%	2,684	2,707	-0,023	92 733	87 495	6%
12	Capitale	85 761	79 979	7%	2,277	2,224	0,053	305 278	223 095	37%
	La Personnelle-Gén.	12 669	10 636	19%	0,336	0,296	0,041	117 025	103 563	13%
	GR. MUTUELLE/FONCTIONNAIRES	98 430	90 615	9%	2,613	2,519	0,094	171 560	162 987	5%
13	Canadienne Générale	50 019	39 485	27%	1,328	1,098	0,230	288 585	266 550	8%
	Traders Générale	34 403	33 205	4%	0,913	0,923	-0,010	242 345	239 432	1%
	Scottish & York	13 130	11 324	16%	0,349	0,315	0,034	106 385	109 143	-3%
	Victoria du Canada	29	415	-93%	0,001	0,012	-0,011	139 597	128 434	9%
	Toronto Générale	0	0		0,000	-	0,000	61 003	56 439	8%
	GR. CANADIENNE GENERALE	97 581	84 429	16%	2,591	2,347	0,243	190 129	189 021	1%
14	Allianz du Canada (6)	63 393						739 459	722 469	2%
	Cornhill du Canada	21 946	13 816	59%	0,583	0,384	0,199	87 673	70 879	24%
	Trafalgar du Canada (7)	9 591	7 482	28%	0,255	0,208	0,047	69 690	36 362	92%
	Canadienne Commerce	240	3 640	-93%	0,006	0,101	-0,095	14 012	18 488	-24%
	Home Canadien		44 286	-100%	0,000	1,231	-1,231		224 125	-100%
	Canadienne Provinciale		19 950	-100%	0,000	0,555	-0,555		96 788	-100%
15	GROUPE ALLIANZ DU CANADA	95 170	89 174	7%	2,527	2,479	0,047	171 375	446 642	-62%
15	WAWANESA	89 005	81 039	10%	2,363	2,253	0,110	1 245 998	1 130 245	10%

- (1) L'actif est ici combiné pour établir les regroupements.
- (2) La Métropolitaine Générale d'Assurance a été fusionnée à la Cie d'assurances Bélair le 1er janvier 92.
- (3) Le Bouclier Laurentien, La Laurentienne Casualty et La Laurentienne du Pacifique ont fusionné pour devenir La Laurentienne Compagnie d'assurance de dommages, le 27 février 1992.
- (4) Les affaires en assurances de dommages de La Prudentielle ont été transférées à La Prudentielle d'Angleterre (Canada) en janvier 1992. Puis La Prudentielle d'Angleterre est passée aux mains de General Accident Holdings en novembre 1992.
La Prudentielle d'Angleterre a, depuis le 1er septembre 93, changé d'appellation pour General Accident Indemnité. Général Accident Indemnité est l'un des membres du groupe international Général Accident du Royaume-Uni. Pilot Assurance, Atlantic Insurance et Coast Underwriters sont aussi membres de ce groupe.
- (5) Le Groupe Promutuel comprend également la Société mutuelle de réassurance.
- (6) Canadienne Provinciale et Canadian Home ont fusionné le 31 décembre 1992 pour devenir Compagnie d'assurance Allianz du Canada.
Canadienne Commerce a également été fusionnée à Trafalgar le 31 décembre 1992.
- (7) La Suisse Compagnie anonyme a cessé ses activités le 1er juillet 92.

Source: Rapport annuel 1992 de l'Inspecteur général des institutions financières.

Tableau: **AFFAIRES** - Renseignements colligés par Céline Gélinas.



Ouvrant depuis 1949 auprès d'une clientèle principalement composée de professionnels, nous comprenons que vous devez avoir l'esprit tranquille pour vous consacrer à ce qui vous tient à cœur.

Beau temps, mauvais temps, vous pouvez compter sur nos gens pour régler rapidement toute question relative à vos assurances habitation et automobile. De plus, notre nouvelle Solution sans frontières vous procure une protection constante durant vos déplacements.



MELOCHE
COURTIERS D'ASSURANCES

Envisageons l'avenir avec plus d'assurance.

Nous demeurons à votre service 24 h sur 24, 365 jours par année.
Composez le 384-1112 si vous êtes à Montréal et le 1 800 361-3821 si vous appelez de l'extérieur.

ASSURANCE ET RESPONSABILITÉ

L'ART DU DROIT

L'expérience
des solutions
réalistes
aux situations
problèmes

**LANGLOIS
ROBERT**

AVOCATS

Montréal (514) 842-9512 Québec (418) 682-1212

Membre de
Smith Lyons Langlois Robert
QUÉBEC MONTRÉAL OTTAWA TORONTO VANCOUVER HONG KONG TAIPEI



Courtiers et assureurs traditionnels : même combat

La réduction des marges de profit, la concurrence des assureurs directs et l'arrivée des banques dans le secteur des assurances ont compliqué à souhait le courtage d'assurances au cours des dernières années.

Pour faire face à ces enjeux multiples, les cabinets de courtage ont eu tendance à se concentrer dans un créneau précis, se regrouper entre eux et accentuer leurs investissements en technologie. Une nouvelle manœuvre apparaît dans le décor par le biais d'alliances stratégiques entre les courtiers et les assureurs conventionnels. **Mario Myre**, président et

chef de la direction de **Dale Parizeau**, souligne que les marges de profit ont littéralement fondu parce que le cycle baissier, amorcé en 1987 avec une guerre de tarifs entre assureurs, s'est prolongé jusqu'en juin dernier.

Gestion simplifiée

Tirant 73 % de ses revenus dans les secteurs commercial et industriel, Dale Parizeau n'a pas ressenti la présence des assureurs directs, essentiellement due à l'ajout du **Mouvement Desjardins** parmi ces joueurs. M. Myre se dit plus prudent face à l'incursion des banques.

« Même en étant le troisième courtier en importance au Canada, nous sommes une poussière face aux capitaux dont disposent les banques. Les plus petits courtiers seront quand même plus affectés que nous. Leurs produits, en général moins complexes, sont plus susceptibles d'être mis en vente par les banques, » mentionne M. Myre.

La seule voie d'avenir pour les courtiers, selon lui, est de se positionner dans des marchés pointus. « L'entreprise qui fait tout pour tout le monde, c'est fini, » dit-il.

Tout en se concentrant dans l'assurance-groupe aux

particuliers, **J. Meloche**, filiale de **Meloche Monnex**, a réussi à réduire ses coûts en souscrivant ses primes auprès de deux compagnies d'assurance du même groupe. Ce procédé fait dire aux concurrents qu'en pratique, J. Meloche est un assureur direct.

Pierre Meloche, vice-président du conseil et chef de la direction de **Meloche Monnex**, explique que le procédé a été adopté justement en prévision de la venue des banques.

« Plutôt que de marchander chaque police individuellement avec deux ou trois assureurs, on fait une

seule entrée dans nos systèmes et on négocie avec le marché de la réassurance pour 142 000 clients d'un bloc. De cette façon, nos frais de gestion s'élèvent à 23 % alors qu'ils sont de 30 à 32 % avec les autres assureurs, » affirme M. Meloche.

Technologie à l'appui

La simplification administrative sert aussi à développer des systèmes d'information sophistiqués dans le but d'améliorer le service à la clientèle et de diminuer les frais davantage. Les évaluateurs, se déplaçant dans un

véhicule équipé d'un ordinateur, d'un télécopieur et d'un téléphone, sont en mesure d'établir une entente de paiement avant de quitter les lieux d'un sinistre.

« Pour nous, la qualité de service n'entraîne pas de frais supplémentaires. Au contraire, cela nous permet de fonctionner à des coûts moindres. Au lieu d'entrer en contact avec le client trois à quatre fois, on le voit une fois et c'est réglé, » rétorque M. Meloche.

Il n'y a plus de problèmes à transiger avec un nombre restreint d'assureurs parce que la plupart offrent main-

Gestion des risques

Quelques principes simples à observer

Au sein de toute entreprise, il existe des principes de base à observer afin de s'assurer de la meilleure couverture contre les dommages commerciaux au meilleur coût possible. Voici à ce propos les conseils de **Marc Darby**, ancien président du chapitre montréalais de la *Risk and Insurance Management Society*, de New York.

Pour toute assurance générale sur les biens d'une entreprise, qu'il s'agisse de feu, de vol, d'interruption d'affaires, de responsabilité civile et de produit, ou de tout autre risque matériel, le dirigeant d'une entreprise devrait tout d'abord s'impliquer de très près dans la négociation de son courtier avec son ou ses assureurs. Selon M. Darby,

trop souvent, les entreprises négligent des détails qui peuvent leur être fatals.

En gardant à l'esprit que n'importe quel contrat signé par une entreprise peut avoir des conséquences importantes pour elle, il convient de la doter de mécanismes financiers qui couvriront les sinistres qu'elle ne peut assurer.

Pour M. Darby, la gestion des risques consiste simplement à s'assurer que les risques soient réduits, transférée à une autre partie, ou transférée à un assureur au moyen de l'assurance.

Et les meilleurs moyens pour minimiser ses coûts d'assurances, rappelle M. Darby, se résument à regrouper ses risques similaires afin de réduire le nombre de poli-

ces et de se donner un meilleur pouvoir de négociation, à assumer une franchise qui laissera l'entreprise absorber les risques à fréquence élevée mais de faible gravité et finalement, à se doter de programmes adéquats de prévention des sinistres.

Programmes de prévention

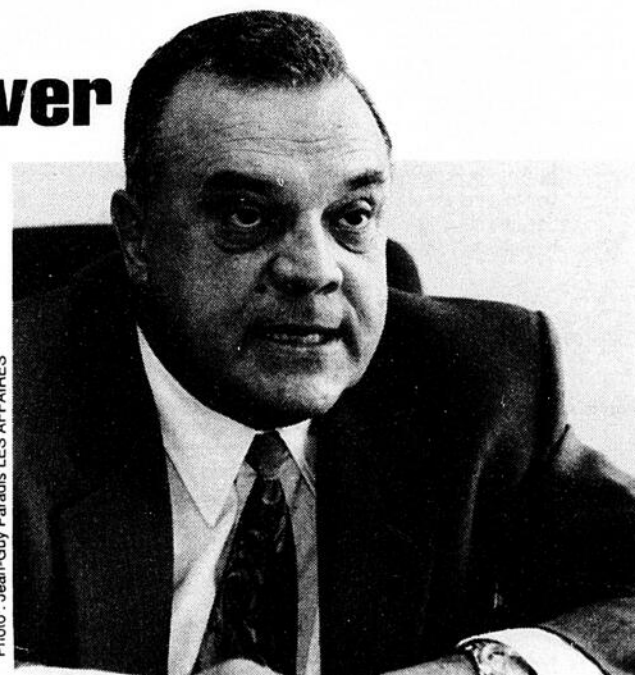
Ceux-ci permettent de diminuer les risques de sinistres assumés par l'assureur. Ils réduisent également les risques de pertes importantes pour l'entreprise sur les risques qui ne peuvent être assumés par l'assurance, tels que la perte de marché ou le manque de produits résultant de la destruction des installations ou

des équipements d'une usine.

M. Darby prévient toutefois que ce n'est pas tout d'obtenir la meilleure assurance au meilleur coût. Étant donné que c'est l'indemnisation éventuelle d'un sinistre qu'on assure, il est important que l'assureur choisi garantisse sa solvabilité.

Il conclut en disant qu'il peut même être parfois avantageux pour la stabilité des primes de manifester une certaine allégeance à l'égard de son assureur afin de lui permettre de répartir ses coûts d'adhésion sur une plus longue période.

JEAN GARON



La vaste expérience de Marc Darby lui a démontré qu'il n'existe pas de recettes miracles en gestion de risques, mais des principes qui relèvent du bon sens.

Bombardier opte pour l'intégration de ses polices

Pour réduire ses coûts d'assurance et étendre les bénéfices de ses couvertures à l'ensemble de ses filiales à travers le monde, la multinationale **Bombardier** (Mtl, BBD, \$) a intégré l'assurance de ses risques dans une police mondiale. Cette mesure peut s'appliquer à toute entreprise selon la nature de ses risques et là où existent des risques.

Selon **Marc Darby**, directeur de la gestion des risques et des assurances chez **Bombardier**, ce modèle de gestion a l'avantage de lui permettre de transiger avec le moins d'intervenants possibles tout en lui donnant un meilleur pouvoir de négociation.

Il y a en effet des économies d'échelle réalisables par l'intégration des polices d'assurances, estime-t-il, car les assureurs qui souscrivent pour la couverture d'un risque spécifique étendu à l'ensemble des filiales peuvent consentir à une diminution des primes,

compte tenu de la valeur intéressante des primes globales touchées par l'assureur et du partage de ses risques avec d'autres assureurs.

Avant 1990, **Bombardier** possédait des polices qui assuraient tous ses risques en Amérique du Nord. Mais ses nombreuses acquisitions en Europe l'ont quelque peu contrainte à rajuster son tir. M. Darby mentionne, entre autres, que certaines de ces entreprises n'avaient pas de couverture sur le risque d'interruption d'affaires, tandis que d'autres avaient des franchises trop basses ou avaient besoin d'améliorer la prévention des incendies, par exemple.

C'est de là qu'est apparue la nécessité de structurer ses polices de façon à couvrir l'ensemble des filiales de **Bombardier** n'importe où dans le monde.

En établissant un taux de franchise acceptable à l'en-

semble de ses filiales ou divisions et en apportant les correctifs adéquats à leurs programmes de prévention de risques, **Bombardier** a négocié une police mondiale qui donne les mêmes bénéfices à chacun de ses membres.

Ainsi, chaque filiale ou division absorbe un taux fixe et uniforme sur la plupart de ses polices. Lorsque la franchise est plus élevée, de confier M. Darby, le siège social comble la différence pour qu'il n'y ait pas de pertes.

Le résultat de tout cela fait qu'aujourd'hui les primes payées par ces usines sont inférieures à ce que le marché pourrait leur charger isolément. De plus, le mécanisme offre la meilleure protection.

Et si **Bombardier** n'anticipe pas d'autres réductions de primes à long terme, elle peut néanmoins espérer maintenir des taux concurrentiels par son pouvoir de négociation.

Réussir quelle que soit la distance

Le fait que ceux qui guideront les pas de cet homme étaient à des kilomètres de lui ne l'a jamais empêché de réussir ce que nul autre n'avait réussi.

Si vous désirez parler vos connaissances, en tirer crédit et être reconnu, inscrivez-vous aux cours de la Télé-université.

C'est de loin le meilleur moyen de voir de près à votre avancement.

TÉLÉ-UNIVERSITÉ

L'UNIVERSITÉ À DISTANCE

INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCES DE PERSONNES

OBTENEZ LE TITRE D'A.V.A. EN SUIVANT À DISTANCE PARTOUT AU QUÉBEC :

- le certificat en assurance de personnes (30 crédits)*
- le programme court en planification successorale (6 crédits)*

* Conçus en collaboration avec l'AIAPQ pour ses membres, ils sont aussi offerts à toute personne admissible.

À domicile ou au bureau, vous étudiez à l'aide d'une documentation écrite, de cassettes audio ou vidéo ou de disquettes.

Une personne-ressource vous assiste par téléphone.

Informez-vous : 1-800-665-4333 (sans frais)

Université du Québec
Télé-université

MAÎTRE DE LA SITUATION

tenant une gamme très variée de produits, souligne-t-il. C'est pourquoi les alliances stratégiques entre courtiers et assureurs conventionnels vont se répandre, selon lui.

Plus important regroupement québécois de cabinets de courtage pour le volume des primes souscrites, **Groupe Ultima**, s'oriente dans cette voie.

Jean-Louis Benoît, président de Groupe, explique que la formule du partenariat permettra de réduire les coûts. « On doit se rapprocher de nos fournisseurs. En nous associant avec trois ou quatre assureurs uniquement, cela deviendra plus facile de partager les solutions pour rester concurrentiels, » affirme-t-il.

Formule inédite

Le principal avantage du regroupement, selon M. Benoît, a été d'améliorer considérablement les systèmes informatiques utilisés par les 14 cabinets membres d'Ultima.

« On a changé de système d'exploitation récemment pour communiquer plus facilement avec les ordinateurs des assureurs. On va être capable d'accélérer le paiement de nos réclamations de cette façon, » note-t-il.

Par ailleurs, la multidisciplinarité des cabinets de courtage, autorisée depuis 1991 en vertu de la Loi 134, tarde à se concrétiser parce que les courtiers en évaluent encore les possibilités. Même si près de la moitié des 1 800 cabinets sont enregistrés comme étant multidisciplinaires, peu d'entre eux se sont lancés réellement dans la vente de nouveaux produits, faute d'avoir les compétences internes à cette fin.

Pierre Therrien, président d'Assurances Therrien, à Beloeil, a contourné cette difficulté en s'adjoignant les services d'un représentant en assurance-vie, payé et supervisé par un courtier spécialisé dans le domaine, **Lafond & Associés**.

« Cela nous amène quelqu'un de vraiment spécialisé et nous permet de compléter notre gamme de services, concentrée jusque là dans l'assurance de dommages. Avec l'expérience de Lafond, je suis tranquille parce qu'ils connaissent la solidité financière des compagnies avec lesquelles ils transigent, » observe M. Therrien.

**VALLIER
LAPIERRE**



Même une entreprise dont la mission consiste à offrir des protections à ses clients doit s'assurer d'avoir les reins bien solides en vue des coups durs. C'est lorsqu'il s'agit d'encadrer une saine politique de gestion des risques, que la compétence en droit des assurances du cabinet Lavery, de Billy prend toute sa valeur et vous permet de demeurer maître de la situation.



LAVERY, DE BILLY
AVOCATS

MONTREAL
BUREAU 4000
1, PLACE VILLE MARIE
MONTREAL (QUEBEC) H3B 4M4
(514) 871-1522

QUEBEC
BUREAU 500
925, CHEMIN SAINT-LOUIS
QUEBEC (QUEBEC) G1S 1C1
(418) 688-5000

OTTAWA
20^e ETAGE
45, RUE O'CONNOR
OTTAWA (ONTARIO) K1P 1A4
(613) 594-4936

TORONTO, OTTAWA, CALGARY, VANCOUVER ET LONDRES,
ANGLETERRE : CABINET ASSOCIÉ BLAKE, CASSELS & GRAYDON

Nouveau Code civil : la loi protège davantage les

Avec le nouveau Code civil qui entre en vigueur le 1^{er} janvier 1994, le législateur a innové en certaines matières et tranché certaines controverses. Ainsi, permet-il aux compagnies d'assurance de se concurrencer non seulement par le jeu des primes, mais aussi par le type et la qualité des produits offerts. Cependant, il leur impose tout de même une quantité de règles minimales desquelles les assureurs ne peuvent déroger, si ce n'est pour offrir à l'assuré plus de droits que ceux exigés par le Code.

Le souci de protection des assurés se confirme aussi ailleurs dans le nouveau Code; les contrats d'assurance sont souvent des *contrats d'adhésion*, c'est-à-dire que leurs stipulations essentielles sont imposées par l'assureur à l'assuré; or, les contrats d'adhésion s'interprètent en faveur des assurés.

Tout comme dans le Code civil actuel, le premier devoir de l'assuré consiste à déclarer à l'assureur toutes les circonstances qui sont de nature à influencer de façon importante l'assureur dans

l'appréciation du risque. Le nouveau Code précise cependant que le critère permettant de déterminer si cette obligation a été remplie est celui d'un « assuré normalement prévoyant », ce qui paraît alléger le fardeau de cette obligation.

Et si, comme c'est souvent le cas, ces déclarations ont été inscrites ou suggérées par un courtier d'assurance, l'assuré peut, plus tard, tenter de démontrer que cette transcription ne correspond pas à ce qu'il avait effectivement déclaré. Le tribunal aura alors à peser la crédibilité des témoins et à choisir entre les témoignages contradictoires qui pourront être donnés par l'assuré ou le courtier. Ce dernier risque donc de voir sa responsabilité professionnelle engagée, dans l'hypothèse où il aurait mal transmis à l'assureur les représentations de l'assuré.

De son côté, l'assureur doit, après avoir accepté la proposition de l'assuré, lui remettre une police d'assurance et la copie de cette proposition si elle a été faite par écrit.

S'il y a une différence entre

la police et la proposition, c'est la proposition qui détermine l'étendue du contrat, à moins que l'assureur n'ait, dans un document séparé, indiqué les éléments sur lesquels portent ces divergences.

Clairement, l'orientation choisie est d'amener l'assureur à donner à l'assuré l'information la plus complète possible, sans pour autant l'excuser de ne pas la lire.

De la même façon, l'assuré doit être informé par écrit de toute réduction des engagements de l'assureur en cours de contrat et cette modification n'entrera en vigueur que si l'assuré y consent par écrit. Cependant, si la modification est faite à l'occasion du renouvellement de la police, l'assureur doit l'indiquer clairement dans un document distinct et elle est présumée acceptée par l'assuré trente jours plus tard.

Assurance de dommages

En matière d'assurance de dommages, s'il appert que des déclarations de l'assuré n'ont pas informé correctement l'assureur du risque



La réforme complète du droit des assurances avait été faite en 1976. Les modifications apportées au Code civil par l'Assemblée nationale consistent essentiellement en certaines précisions et certains choix faits par le législateur devant des difficultés qui s'étaient posées devant les tribunaux ou dans la pratique de l'assurance.

qu'il couvrirait, et qu'un dommage se manifeste, l'assureur doit tout de même indemniser l'assuré mais seulement en proportion de la prime qu'il aurait établie s'il avait été correctement informé.

Par conséquent, les assurés ont avantage à informer correctement et complètement leur assureur au moment de la souscription de l'assurance à défaut de quoi ils ne seront pas complètement indemnisés lorsqu'il

surviendra une perte. Quand une perte mettant en application l'assurance survient, l'assuré doit en informer l'assureur aussi rapidement que possible. Un avis trop tardif permet à

DALE-PARIZEAU VEILLE À VOS INTÉRÊTS

Pour protéger vos intérêts,
plus de 200 conseillers(ères) spécialisés(ées)
s'affairent à travers la province à mieux vous servir.
En tant que courtier, notre rôle consiste à sélectionner
parmi une centaine d'assureurs la protection qui correspond
le mieux à vos besoins.

Confier son portefeuille d'assurance à Dale-Parizeau c'est...

- s'assurer que toutes les options ont été envisagées avant qu'une recommandation soit effectuée;
- profiter de notre important pouvoir de négociation afin d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix.

Nous ne vendons pas de l'assurance, nous l'achetons pour vous.

- ▶ automobile ▶ habitation ▶ commerciales
- ▶ de personnes ▶ cautionnement ▶ aviation ▶ maritime

Avec plus de 125 ans d'expérience, Dale-Parizeau est le plus important courtier d'assurance à intérêts canadiens.



Dale-Parizeau inc.
courtiers d'assurances

1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1
(514) 282-1112 ou 1 800 361-8715

Montréal, Québec, Jonquière, Sherbrooke, Victoriaville, La Sarre, Hull
ainsi que notre réseau de courtiers exclusifs stratégiquement localisés partout au Québec.

UN COMMUNIQUÉ ADRESSÉ AUX COMPAGNIES D'ASSURANCE:

INTERNATIONAL SOS ASSISTANCE vous propose de rehausser tous vos programmes d'assurance.

L'ASSISTANCE MEDICALE d'urgence est devenue un supplément vital aux services que vous offrez à vos assurés. Il est indéniable que lorsqu'on quitte sa province pour un voyage à court ou à long terme, le risque de maladie ou d'accident existe. Offrez la quiétude d'esprit à vos clients à des coûts abordables.

Etabli depuis déjà 20 ans, International SOS possède l'expertise unique à une longue expérience. C'est un fait qui confirme que nous sommes la plus importante compagnie d'assistance médicale en Amérique du Nord.

Notre réseau international, composé de professionnels polyglottes, offre des services médicaux d'urgence, partout à travers le monde. Ces services s'étendent d'une simple référence à un médecin compétent, à une évacuation sophistiquée. Un coup de téléphone suffit à un de nos centres de contrôle 24 heures. **En outre, International SOS Assistance a récemment développé un programme de Gestion des Coûts qui réduira de façon radicale toutes vos demandes de réclamation d'hôpital hors province.**

Vous ne pouvez plus ignorer l'importance d'un tel service.

D'autres services d'assistance sont également disponibles. Nous nous ferons un plaisir d'adapter ces programmes à vos besoins.

Veillez communiquer avec nous aux numéros de téléphone suivants:

(514) 874-7674 ou

1-800-363-0263 à l'extérieur

de Montréal.



INTERNATIONAL S.O.S. ASSISTANCE, C.P. 466, PLACE BONAVENTURE, MONTRÉAL (QUÉBEC) H5A 1C1

assurés

l'assureur de refuser d'indemniser son assuré (lire texte en page B-14).

Et si l'assuré fait une réclamation exagérée, il perd son droit d'être indemnisé. Le nouveau Code précise cependant que cette perte n'a d'effet que pour la catégorie de biens dans laquelle la réclamation mensongère a été faite.

Les catégories établies par le Code distinguent les biens mobiliers, les biens immobiliers et les biens à usage professionnel de ceux à usage personnel.

Ainsi, après un incendie, une demande d'indemnisation de la valeur d'un téléviseur inventé pour la circonstance, ne remettra pas en cause le remboursement des dommages à la bâtisse; mais l'assureur ne sera tenu d'indemniser l'assuré de la perte des biens meubles.

Faute intentionnelle de l'assuré

Par ailleurs, le législateur a reconduit la règle voulant que l'assureur n'a pas à réparer le préjudice qui résulte d'une faute intentionnelle de l'assuré. Cependant, il ajoute que s'il y a plus d'un assuré, l'obligation de garantie demeure à l'égard de ceux qui n'ont pas commis cette faute intentionnelle.

Par exemple, dans une assurance résidentielle où les parents et les enfants sont assurés, les parents d'un jeune homme qui aurait causé intentionnellement l'incendie de la maison familiale seront indemnisés pour la perte de leurs biens, si eux-mêmes n'ont pas contribué à cet incendie.

Autre nouveauté, un article permet maintenant d'acquiescer une assurance partielle sans être pénalisé.

En effet, en pareil cas, si une perte totale survient, l'assureur devra payer à l'assuré le montant total de l'assurance. Si cependant la perte est partielle, l'indemnité offerte à l'assuré sera proportionnelle au montant de la sous-assurance.

En matière d'assurance de responsabilité, il y a deux nouveautés. Tout en maintenant que le montant de l'assurance de responsabilité est affecté exclusivement au paiement des tiers lésés par l'assuré, le Code donne à ces victimes la possibilité de poursuivre en responsabilité soit l'assuré, soit l'assureur, soit les deux, tandis que le Code actuel impose à la victime de choisir de poursuivre l'un ou l'autre.

La seconde nouveauté consiste à décider que l'assureur ainsi poursuivi ne peut

opposer à la victime que les seuls moyens qu'il aurait pu faire valoir contre son assuré au jour du sinistre et non ceux survenus postérieurement. Quand un sinistre survient, l'assuré doit informer l'assureur et il doit également collaborer avec lui dans l'enquête qu'il y a à faire. L'assu-

reur qui n'obtient pas cette information et qui n'obtient pas cette collaboration peut être justifié de refuser de couvrir l'assuré.

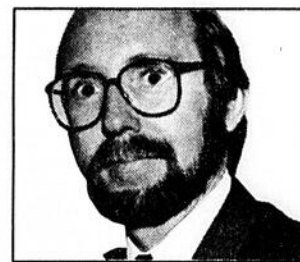
Toutefois, il ne pourra refuser d'indemniser la victime, ne conservant que la possibilité d'obtenir plus tard réparation de son assuré.

Assurance de personnes

En assurances-vie et invalidité, le nouveau Code fait surtout quelques modifications techniques. Soulignons qu'il est possible de prendre une assurance non seulement sur sa propre vie ou sur celle de

l'un de ses parents ou d'une personne dont la vie et la santé présentes un intérêt pécuniaire, mais aussi sur quelqu'un dont la vie et la santé présentent un intérêt moral, ce qui est une nouveauté.

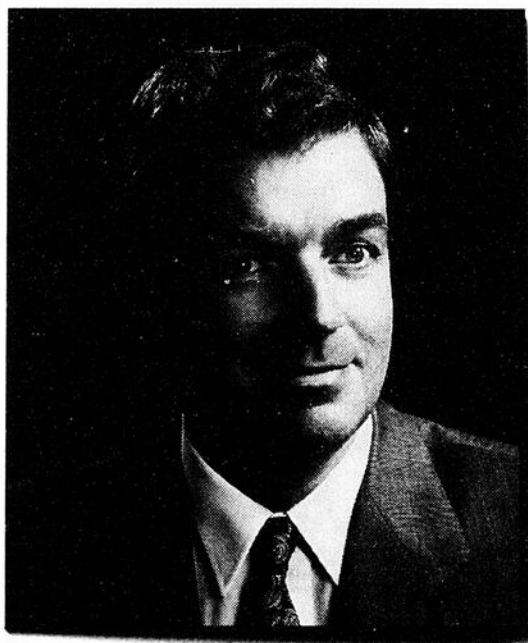
Une autre nouveauté consiste à interdire les contrats d'assurance de frais funéraires.



D. ALAIN DAGENAIS

Alain Dagenais, avocat, fait partie de l'étude Lavery, de Billy

<< J'ai assuré mes biens personnels avec Garantie Or^{MD} parce que c'est le meilleur programme d'assurance sur le marché avec un service d'assistance "24 heures". >>



Denis Jalbert, Chef de la direction, Aliments Krispy Kernels, Québec

J'ai particulièrement apprécié la ponctualité et la compétence de Linda de Francesco lors de l'inspection de mes résidences. Elle m'a transmis des conseils judicieux de prévention de risques, de même qu'un dossier complet d'évaluation. Avec Garantie Or, mon courtier m'a

offert le meilleur programme VIP sur le marché quant au rapport qualité-prix. De plus, ma tranquillité d'esprit est assurée par ce programme grâce au service d'assistance "24 heures". En cas de réclamations, il me fait plaisir de recommander Garantie Or à mes amis.>>

GARANTIE OR



LA GARANTIE COMPAGNIE D'ASSURANCE DE L'AMÉRIQUE DU NORD

GARANTIE OR EST UN PROGRAMME D'ASSURANCE "TOUS RISQUES" POUR LES RÉSIDENCES DE HAUTE VALEUR COUVRANT TOUS LES BIENS ASSURÉS DU CLIENT: RÉSIDENCES PRINCIPALE ET SECONDAIRES, VOITURES, BATEAUX DE PLAISANCE, VÉHICULES RÉCRÉATIFS, OBJETS DE VALEUR.

• Protections de première classe • Aucune obligation de remplacer vos biens • Service personnalisé d'évaluation de vos résidences • Service d'assistance "24 heures" en cas de sinistre
Appelez votre courtier pour une tranquillité d'esprit "garantie"!

Notre engagement : << La satisfaction de nos clients VIP >>

Jean La Couture

Jean La Couture
Président et chef de la direction

La Garantie, Compagnie d'Assurance de l'Amérique du Nord, a son siège social au Québec depuis 1872.

Nouveau Code civil

Vous tardez à signaler un dommage ? Votre assureur

POSACTI^{ON}

...une garantie d'assurance collective.

Vos employés sont la clé de la réussite de votre entreprise? POSACTION est la clé du bien-être de vos employés...

POSACTI^{ON} est un outil de gestion qui:

- Accroît le niveau de performance et de productivité des employés
 - Réduit le taux d'absentéisme
- Contribue au maintien des bonnes relations au sein de l'entreprise
 - Aide à constituer une équipe forte et dynamique

Le service POSACTI^{ON} comprend:

- Un service de résolution de problèmes professionnel et confidentiel
- Des activités de prévention et d'information pour les employés
- Des programmes de formation pour les gestionnaires

POSACTI^{ON} est offert par les compagnies suivantes:

Aeterna-Vie, Assurance-vie Desjardins, Industrielle-Alliance, Laurentienne/Impériale, Personnelle-Vie, La Prudentielle d'Amérique, SSQ-Vie, Standard Life, La Survivance.

Renseignez-vous dès maintenant en communiquant avec votre courtier en assurance collective.

Le nouveau Code Civil (entrée en vigueur : 1er janvier 1994) met fin à une jurisprudence divergente concernant le droit d'un assureur de refuser couverture à un assuré qui aurait tardé à lui signaler un sinistre (*avis de sinistre*). En fait, l'assureur doit désormais prouver qu'il a subi un préjudice en raison de cet avis tardif.

Il ne faut jamais perdre de vue qu'une police d'assurance est avant tout un contrat, assorti de privilèges, mais aussi d'obligations. L'une d'entre elles, et non la moindre, consiste à aviser son assureur, à la première occasion, de tout sinistre de nature à mettre en jeu la garantie.

Avec l'avènement du nouveau Code Civil (article 2470), le législateur a voulu protéger les intérêts d'un

assuré qui se retrouve dans la situation que nous décrivons dans l'exemple ci-contre.

Protection des intérêts de l'assureur

D'une part, conformément au droit actuel et dans le but de protéger les intérêts de l'assureur, le nouveau Code lui accorde le droit de se rendre sur les lieux et de recueillir tous les faits nécessaires et pertinents à l'évaluation du sinistre en cause, à la première occasion.

Cependant, deux nou-

veautés apparaissent : dorénavant, l'assureur ne pourra, en cas d'avis tardif, nier couverture à son assuré qu'à la condition qu'il prouve que le délai encouru lui a causé préjudice *et*, qu'au surplus, la police d'assurance contienne une clause spécifiant la possibilité de ce refus.

Ainsi, le nouveau Code Civil accroît la protection de l'assuré en établissant une règle qui, sans équivoque, fait reporter sur l'assureur la preuve du préjudice causé par l'avis tardif.

À titre d'exemple, supposons le cas suivant : la mai-

Un exemple

Vous assurez votre maison depuis des années. Vous payez des primes considérables afin de protéger vos biens et votre responsabilité civile. En février, quelques jours après une tempête de neige, un ami de votre fils que vous connaissez depuis sa naissance fait une chute en sortant de votre maison. Il dit qu'il pense s'être fait mal, mais il est assez en forme pour se rendre chez lui. Vous apprenez quelques jours plus tard que ce garçon a subi une fracture à la cheville gauche et a dû subir une intervention chirurgicale mineure.

Dans les mois qui suivent, votre fils vous fait part de la récupération et de la convalescence de son ami. Dix mois plus tard, vous recevez un avis par la poste qui vous est adressé par les avocats de l'ami de votre fils, vous annonçant que ce dernier a l'intention de vous poursuivre pour tous les dommages qu'il a subis lors de sa chute, lesquels, quant à lui, résultent de votre négligence de ne pas avoir répandu un abra-

sif sur votre escalier afin de prévenir un tel accident.

Refus de l'assureur

Quelques semaines plus tard, vous décidez d'aviser vos assureurs de cette réclamation, mais ces derniers vous informent qu'ils ne couvriront pas cette réclamation : votre avis de sinistre a été trop tardif.

La compagnie d'assurance ne semble pas avoir subi de préjudice suite à votre retard et vous comprenez mal pourquoi elle refuse de vous fournir la protection à laquelle vous vous attendez.

Quels sont vos droits à l'encontre de la décision de cette compagnie d'assurance?

Dans l'ancien Code civil, l'assureur aurait pu invoquer cette clause et gagner facilement sa cause devant un tribunal. Avec le nouveau texte, qui entrera en vigueur en 1994, il lui sera plus difficile de refuser automatiquement l'indemnisation.

Plus qu'une présence au Québec

- Vérification
- Fiscalité
- Service aux entreprises en croissance
- Service de conseils financiers
- Service de conseils en gestion

Seconder nos clients en leur fournissant des moyens pour être plus concurrentiels ainsi que des services de qualité, c'est la stratégie que nous appliquons depuis maintenant un siècle et demi. Grâce à notre réseau de 451 bureaux répartis dans 111 pays, nous pouvons répondre efficacement aux besoins de notre clientèle.

Price Waterhouse

Comptables agréés, conseillers en gestion



1250, boul. René-Lévesque ouest
Bureau 3500
Montréal (Québec)
H3B 2G4
Téléphone : (514) 938-5600

Tour de la Cité (Sainte-Foy)
870-2600, boul. Laurier
Québec (Québec)
G1V 4W2
Téléphone : (418) 658-5782

ENVOYEZ-LES SE FAIRE VOIR!

...chez l'optométriste! Un examen périodique de la vision améliore la productivité et la sécurité de vos employés au travail. Bell Canada, Canadair et plus d'une centaine d'autres entreprises ont décidé de couvrir les examens de la vue dans leurs assurances collectives. Ne vous privez pas de cet avantage. Consultez votre assureur.



Association
des Optométristes
du Québec

ne peut toujours refuser de payer

son d'un assuré prend feu le 1er janvier 1994. Il en avise son assureur en avril alors qu'il a déjà effectué toutes les réparations nécessaires. Il est évident ici que l'assureur n'est plus en mesure de faire sa propre évaluation du sinistre non plus que des dommages.

sureur a prévu à son contrat une clause de déchéance, il pourra valablement plaider qu'il a subi un préjudice suite à l'avis tardif donné par l'assuré et lui nier couverture.

SANDRA STOSSEL

Sandra Stossel, avocate, fait partie de l'étude Langlois Robert

Dans cet exemple, si l'as-

Aspect controversé, enfin réglé

Le nouveau Code civil met fin à une controverse. Le texte qu'il remplace avait donné lieu à différentes interprétations par les tribunaux.

Par exemple, le plus haut tribunal du pays a interprété cet article de façon très stricte (*Marcoux c. Halifax Fire Insurance Company*, (1948) R.C.S. 278). Pour la Cour, lorsqu'un assuré avisait dans un délai *non raisonnable* son assureur, il perdait complètement le bénéfice de sa couverture d'assurance.

Le défaut d'avis en temps opportun pourrait donc entraîner la déchéance du contrat d'assurance.

À partir des années 1980, on assista à un assouplissement de cette règle par l'introduction d'un nouveau concept. La compagnie d'assurance avait-elle subi oui ou non un préjudice suite à cet avis tardif? Si la réponse à cette question était né-

gative, l'assuré avait droit à sa couverture d'assurance.

Cette approche semblait devenir de plus en plus courante. Cependant la confusion persistait puisque plusieurs juges privilégiaient toujours l'approche stricte qui, on l'a vu, permettait à l'assureur de nier couverture suite à un avis tardif et ce, sans même avoir à soulever la question de savoir si l'assureur avait subi un préjudice quelconque.

Ces jugements contradictoires sur la question de l'avis tardif ont eu pour effet de créer une situation précaire tant pour les compagnies d'assurances que pour les assurés. Cette situation semble maintenant être réglée par le nouveau Code Civil du Québec.

CLARK & ASSOCIÉS

Avocats

Eric L. Clark	Olivier Fraticelli	Ronald W. Silverson
Pierre V. LaTraverse	David L. Cameron	Eric Oulmet
Alli T. Argun	Lynda Fortier	Catherine Tyndale
Claudia Monsanto	Jean-Guy Légaré	Christine Baudouin
Ève Poirier		

1245, rue Sherbrooke ouest, bureau 2000
Montréal (Québec) H3G 1G2
Téléphone : (514) 284-3131, Télécopieur : (514) 284-1720

BRUNET assurance

**"L'efficassurance",
une stratégie vers l'excellence**

P. Brunet assurance inc., courtiers d'assurance
1100, boul. Crémazie Est, bureau 500, Montréal, Québec H2P 2X2
Tél.: (514) 725-1500 Télécopieur: (514) 729-4057 L.Wats: 1-800-361-2484

Invitez votre chirurgien dentiste à votre table!



Il saura vous conseiller un régime d'assurance dentaire répondant parfaitement aux besoins de votre entreprise. Et cela, gratuitement!

Vous désirez vous procurer ou réévaluer votre régime d'assurance dentaire ? Alors, consultez les experts de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec. Les spécialistes de l'ACDQ sauront vous conseiller judicieusement et, conjointement avec votre propre consultant, vous recommander les bons ajustements à faire pour que vous profitiez d'un régime d'assurance qui fera le bonheur de tous. Et cela, tout à fait gratuitement.

Invitez-le à votre table!

Communiquez avec le responsable du comité d'expertise des régimes d'assurance dentaire de l'ACDQ au (514) 282-1425 ou 1 800 361-3794 (extérieur de Montréal).

Il se fera un grand plaisir de se joindre à vous et de vous donner de bons conseils.



Notre bilan de santé n'a jamais été meilleur

À La Métropolitaine, nous nous portons très bien merci! Avec plus de 1 trillion de dollars d'assurance-vie souscrite, nous sommes la compagnie d'assurance-vie la plus active en Amérique du Nord.

De fait, La Métropolitaine s'est vue attribuer d'excellentes cotes par les plus importantes agences d'évaluation du crédit en Amérique du Nord, dont Standard & Poor's, Dominion Bond Rating Services, A.M. Best et Moody's Investor Services.

Si vous prévoyez faire l'achat d'une assurance-vie, d'une rente viagère, d'un REER ou d'un autre produit financier,

vous savez maintenant que vous pouvez compter sur La Métropolitaine.

Notre slogan «Choisir La Métropolitaine, c'est payant!» est une solide promesse qui est fondée sur l'assurance que nous sommes là pour vous aujourd'hui et que nous y serons aussi demain. Une promesse fondée sur un bilan de santé financière éclatant.

Avant d'arrêter votre choix sur une entreprise de services financiers, communiquez d'abord avec le bureau de La Métropolitaine le plus près de chez vous. Nous vous montrerons un bilan de santé qui prouve, noir sur blanc, que nous avons les reins solides.

CHOISIR LA MÉTROPOLITAINE, C'EST PAYANT!



La Cour étend la protection des titulaires de contrats de rentes

Dans deux décisions qu'elle a rendues récemment, la Cour d'appel du Québec confirme l'importance du rôle de l'assureur-vie dans le marché des rentes et des régimes de retraite.

Concrètement, la Cour d'appel assure une protection étendue aux titulaires de contrats de rentes et de régimes de retraite en cas d'insolvabilité de l'assureur-vie.

D'un point de vue juridique, parce que la Cour confirme la nature d'assurance de ces contrats, elle leur confère tous les avantages se rattachant aux contrats d'assurance, entre autres la désignation des bénéficiaires, la possibilité d'insaisissabilité, la possibilité de droit de rachat, etc.

Et ce n'est vraisemblablement pas l'entrée en vigueur du nouveau Code civil du

Québec, le 1^{er} janvier 1994, qui viendra modifier la portée des décisions de la Cour d'appel. Le nouveau texte de loi assimile en effet les rentes des assureurs à de l'assurance.

Les contrats de rentes et de régimes de retraite peuvent donc être qualifiés de contrats d'assurance, c'est-à-dire de polices visées par la priorité de paiement prévue à la Loi sur les liquidations.

En fait, seule une décision de la Cour suprême du Canada - la cause devra être portée en appel avant le 1^{er} novembre 1993 - pourrait éventuellement changer les conclusions de la Cour d'appel.

Une première

Les deux décisions de la Cour d'appel, qui constituent un précédent en droit cana-

dien, ont été rendues le 30 juillet. Elles font suite à la liquidation de la société d'assurance-vie Les Coopérants, survenue le 3 janvier 1992. Les sommes en jeu totalisaient quelque 400 M\$.

L'ordonnance de liquidation du 3 janvier permettait au liquidateur d'acquitter les réclamations des porteurs de polices d'assurance au fur et à mesure de leur exigibilité, ces créances étant prioritaires selon la Loi sur les liquidations.

Certains créanciers ordinaires de l'assureur ont mis en doute l'admissibilité de certains contrats à titre de polices d'assurance, et donc à titre de créances prioritaires.

Les contrats en question représentaient plus particulièrement des contrats de rentes différées tels que des régimes enregistrés d'épargne-retraite

(REÉR), des régimes enregistrés de retraite (RER), des fonds enregistrés d'épargne-retraite (FEÉR) et certains régimes de retraite.

Confirmation judiciaire

Le liquidateur, Raymond, Chabot, Fafard, Gagnon, a alors requis des directives de la Cour supérieure visant à faire confirmer le caractère prioritaire des réclamations des titulaires des contrats de rentes différées et à faire déterminer si les réclamations des titulaires de contrats de régimes de retraite étaient ou non prioritaires.

Le 4 décembre 1992, Clément Trudel, juge de la Cour supérieure, rendait une première décision déclarant que 26 contrats de régimes de retraite ne bénéficiaient pas de la priorité de paiement dans le cadre de la liquidation.

En réalité, cela voulait dire que, compte tenu du déficit prévu pour cette liquidation, les caisses de retraite en cause ne sont pas payées. Un mon-

tant de 18,8 M\$ était en jeu.

Le 22 janvier 1993, ce même juge rendait une seconde décision concernant les contrats de rentes différées et déclarait que tous ces contrats bénéficiaient de la priorité de paiement prévue par la Loi sur les liquidations, et que leurs détenteurs seraient par conséquent payés.

Le premier jugement concernant les 26 contrats fut porté en appel par l'Inspecteur général des institutions financières du Québec, en sa qualité de représentant des intérêts collectifs des assurés des Coopérants. Le deuxième le fut par un certain nombre de créanciers ordinaires de l'assureur, lesquels ont par ailleurs demandé et obtenu de la Cour d'appel la suspension des paiements faits jusque là aux détenteurs de ces contrats.

Le liquidateur a pris une part active dans ces deux appels qui furent entendus en même temps par la Cour d'appel. Par ses jugements du 30 juillet, celle-ci a confirmé le caractère prioritaire des ré-

clamations des détenteurs de tous les contrats en cause, et permis par conséquent au liquidateur de payer les réclamations de tous les porteurs de polices et de tous les détenteurs de contrats de rentes.

Ces deux décisions de la Cour d'appel auront assurément une influence bénéfique sur le marché de l'assurance puisqu'elles rétablissent un climat de stabilité et qu'elles améliorent la protection des participants aux régimes de retraite en cas de difficulté financière de l'assureur.

Elles auront aussi des effets marqués sur les régimes de retraite privés au Québec, y compris les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REÉR), au niveau de leur insaisissabilité. Mais, avant tout, elles élargissent le concept traditionnel de la rente.

Résumé d'un texte rédigé par le cabinet Langlois Robert, Procureurs du liquidateur.
Collaborateurs:
Michel Robert
Véronique Dubois
Benoît Pepin
David Platts



JOLICOEUR & JOLICOEUR INC.

8694 RUE SAINT-DENIS, SUITE 1
MONTRÉAL H2P 2H3
TÉL. (514) 384-1460, TÉLÉCOPIEUR : (514) 384-1524

NORMAND JOLICOEUR, B.A., L.S.C., C.A., C.D.A.A.
MICHEL GOULET, C.D.A.A.
JEAN-LOUIS LARIVÉE, C.D.A.A.SS.
YVES L'ÉCUYER, C.D.A.A.
DANIELLE GAUTHIER, C.D.A.A.
LISE F. COLLIN, C.D.A.SS.
YVON LEBLANC, C.D.A.A.

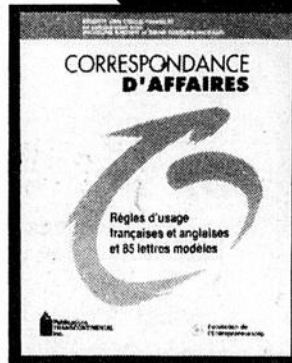


COURTIERS D'ASSURANCES

CORRESPONDANCE D'AFFAIRES

Règles d'usage françaises et anglaises et 85 lettres modèles

Brigitte V. Tremblay, M. Bartlett et D. F. Michaud



Préparé avec la collaboration de l'Office de la langue française

«Un livre très pratique et conçu à l'intention des entreprises»

Cet ouvrage :

- Renferme un index exhaustif;
- Présente les nouveaux usages et les nouvelles tendances;
- Répond aux besoins des entreprises.

28,84 \$*

*Frais de poste et TPS inclus

COLLECTION ENTREPRENDRE

Compagnie : _____
Nom : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Téléphone : () _____
Chèque
Carte de crédit : Visa MasterCard Amex
Numéro : _____ Expiration _____

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 031C

CFGL
105,7 FM

*C'est l'heure où la pluie réchauffe la terre
C'est l'heure où le fleuve se perd dans la mer
C'est l'heure où les anges font fuir les néons
C'est l'heure où les mains se cramponnent
aux chansons*

Richard Séguin

«LE TEMPS QUI PASSE»
de 20h00 à minuit
avec Jacques Lemieux

