

## CONTRIBUTION A LA CAISSE D'ADMINISTRATION

### Réfutation des arguments invoqués contre elle.

S'IL faut en croire les rapports de nos conseils locaux et s'il faut en juger par les observations de nos organisateurs, les principaux arguments invoqués par les membres, contre la décision prise par le Conseil fédéral d'imposer à tous les sociétaires le paiement d'une cotisation mensuelle de trente centins à la caisse d'administration, se résument à ceci:

- 1° *Promesse nous a été faite, lors de notre admission dans la Société, que les taux ne changeraient jamais.*
- 2° *La Société est assez riche sans augmenter son revenu annuel.*
- 3° *Que l'on impose une contribution plus élevée aux nouveaux membres, mais que l'on respecte le contrat passé avec les anciens.*

Avant de disséquer les arguments ci-dessus énumérés, nous devons, pour éviter toute fausse interprétation, affirmer que nous reconnaissons à tout sociétaire le droit incontestable et incontesté de discuter la décision prise par la dernière session fédérale. D'autre part, il est juste que nous réclamions le droit de réfuter les arguments apportés contre la législation que le Conseil Fédéral a passé en pleine connaissance de cause, après sérieuse étude et pour le plus grand bien de la Société.

Maintenant donc, voyons si la critique soulevée par la cotisation nouvelle, qui sera exigible en septembre prochain, a sa raison d'être.

1er ARGUMENT—*Promesse nous a été faite, lors de notre admission dans la Société, que les taux ne changeraient jamais.*

Loin de nous l'intention de contester cette assertion. Notre conviction est que nombre d'agents, d'organisateur même, ont maintes et maintes fois affirmé, avec la meilleure foi possible, que la Société ne modifierait jamais ses taux. Le fait est qu'elle n'a pas changé la contribution mensuelle des anciens membres à la caisse d'assurance, mais qu'elle a imposé une nouvelle cotisation pour administration. En principe, il y a une différence très grande entre ces deux modes de perception des argents. En pratique, cependant, la grosse majorité des membres est portée à conclure que c'est: bonnet blanc, blanc bonnet. Autrement dit: il faut payer davantage, voilà tout. Admis. Mais, même alors, il n'y a pas à déduire que la Société, liée par les promesses des agents, manque à ses engagements. En effet, tout le monde sait que la promesse verbale d'un recruteur ne saurait avoir la même valeur que les stipulations spécifiques contenues dans un contrat écrit. Or, il est dit sur les polices des sociétaires, comme dans le Code de la Société, que tous les membres sont sujets aux changements qui peuvent être apportés à la constitution. Vouloir exiger d'une association mutuelle qu'elle ne touche jamais à ses échelles de taux, serait l'équivalent de requérir d'un marchand qu'il vende toujours sa marchandise au même prix, lorsqu'il la cède à un ancien client. Tout esprit non prévenu doit admettre que les conditions et les circonstances sont susceptibles de changer, et qu'alors une promesse faite de bonne foi mais devenue d'accomplissement impossible, n'engage plus la partie contractante. La situation serait plus compliquée si la Société avait, dans ses polices, déclaré positivement qu'aucun prélevé supplémentaire ou qu'aucune cotisation additionnelle ne pourrait être exigée des membres admis avant l'imposition de tel prélevé ou de telle cotisation. Mais, même alors, une raison aussi grave que celle de l'existence même d'une organisation, justifierait le rappel d'une clause qui, dans un contrat, se trouverait en réalité au préjudice des deux parties contractantes.

2ème ARGUMENT—*La Société est assez riche sans augmenter son revenu annuel.*

Ce n'est pas faire injure à l'intelligence des membres d'une société mutuelle que de déclarer qu'ils ne possèdent pas les connaissances voulues pour se prononcer en pareille matière. La question de la solvabilité d'une association de secours mutuels est excessivement dé-

licate et compliquée. Son étude requiert des connaissances mathématiques spéciales. Il ne suffit pas de considérer l'actif d'une société, il faut regarder son passif, ses obligations, sa moyenne de décès, sa moyenne d'âge, l'activité de son recrutement, la valeur relative de ses risques, les avantages accordés, etc. Avec plaisir devons-nous constater que depuis quelques années surtout, l'Union St-Joseph du Canada augmente rapidement sa réserve. La recette est de beaucoup plus élevée que les déboursés. Mais, comme dans l'histoire, l'ère des sept vaches maigres peut venir. Or, il faut se prémunir contre elle. D'ailleurs, la prospérité présente ne doit pas nous faire oublier d'abord que d'après les calculs des actuaires la contribution payée par les anciens membres n'est pas suffisante pour couvrir les frais d'administration et alimenter suffisamment en même temps la caisse d'assurance, ensuite que d'après la loi des assurances la caisse d'administration doit se subvenir par elle-même. Ce dispositif de la loi n'existait pas il y a quelques années, mais force nous est quand même de nous y conformer.

3ème ARGUMENT—*Que l'on impose une contribution plus élevée aux nouveaux membres, mais que l'on respecte le contrat passé avec les anciens.*

A première vue, cette observation peut sembler judicieuse. Mais, elle ne saurait soutenir l'analyse. Il n'est pas juste de faire combler, par les nouveaux membres, le déficit dont les anciens sont responsables. Parce que ceux-ci, sans le vouloir il est vrai, n'ont pas payé leur police assez cher, il n'est pas équitable que ceux-là paient la leur trop cher. C'est à la subvention de la caisse d'administration que servira la nouvelle cotisation de trente centins par mois; or, anciens comme nouveaux membres doivent contribuer leur quote-part au maintien de cette caisse.

Reste la question du contrat intervenu entre deux parties. Mais, ici encore, l'analyse établit que les deux parties contractantes ne constituent véritablement qu'un seul et même intéressé. En effet, le membre d'une société mutuelle est à la fois un assureur et un assuré. C'est ce que l'on est trop facilement porté à oublier. Assuré, le sociétaire est intéressé à verser la prime la plus basse possible; assureur, il doit verser une prime assez élevée pour que l'existence de la Société soit à jamais sauvegardée.

CHARLES LECLERC.

## L'UNION ST-JOSEPH DU CANADA

**Président d'honneur:**  
**Chaplain général:**  
**1er Vice-Président général:**  
**2me »**  
**Médecin général:**  
**Directeurs:**  
»  
»  
»  
»  
»  
»

Mgr C. H. Gauthier, archevêque d'Ottawa.  
Mgr J. O. Routhier, vicaire général, Ottawa.  
J. S. Tétrault, notaire, Sherbrooke.  
G. J. Tessier, mutualiste, Québec.  
J. U. Archambault, M. D., Hull.  
O. Durocher, ex-maire, Ottawa.  
S. C. Larose, fonctionnaire, Ottawa.  
Eugène Labelle, comptable, Ottawa.  
A. E. Brunet, courtier, Montréal.  
Alex. Guibault, avocat, maire de Joliette.  
A. E. Vincent, industriel, Québec.  
J. P. Sampson, gentilhomme, Levis.

### OFFICIERS GENERAUX

**Auditeurs supérieurs:**  
»  
**Procureur:**  
**Secrétaire général:**  
**Trésorier général:**  
**Organisateur en chef:**  
**Assist.** » »

J. N. Rattey, Ottawa.  
J. F. H. Laperrière, Ottawa.  
J. A. Béliveau, avocat, Trois-Rivières.  
Charles Leclerc, Ottawa.  
Lassalle Gravelle, Ottawa.  
Dr. O. J. Rochon, Ottawa.  
G. J. H. Tessier, Québec.

### CONSEILS DE DISTRICTS

<b>Ottawa:</b>	{	Président:	Dr. R. H. Parent, Ottawa.
		Vice-Président:	R. Lafond, Hull.
		Secrétaire:	Eug. Labelle, 327, Dalhousie, Ottawa.
		Trésorier:	A. Bélanger, 327, Dalhousie, Ottawa.
		Syndic:	C. O. Dupuis, Ottawa. Nap. Bélanger, Ottawa.
<b>Montréal:</b>	{	Président:	E. A. B. Ladouceur, Montréal.
		Vice-Président:	Dr. W. A. Besner, Valleyfield.
		Secrétaire:	Dr. J. F. A. Gatién, 100, 2e avenue, Viauville.
		Trésorier:	Dr. J. A. Duhamel, 1031, St-Denis, Montréal.
		Syndic:	Dr. J. A. Rousse, Montréal. G. E. Bégin, Sherbrooke.
<b>Québec:</b>	{	Président:	Ch. Mailly, Québec.
		Vice-Président:	J. L. A. Godbout, Québec.
		Secrétaire:	Alb. Boulet, 176, Richelieu, Québec.
		Trésorier:	Dr. P. H. Bédard, 236, St-Jean, Québec.
		Syndic:	J. A. Marcoux, Québec. Cyprien Fortin, Beauceville.