



**Institut
canadien
des actuaires**

**Canadian
Institute
of Actuaries**

Note d'étude de l'ICA

Droit contractuel canadien

Mai 2023

Table des matières

Table des matières.....	2
Introduction	3
Interprétation.....	3
Québec	3
Provinces qui appliquent la « common law »	4
Devoirs et doctrines équitables	6



Introduction

Le droit canadien des contrats est composé de deux systèmes parallèles : le cadre de 'common law' hors Québec et le cadre de droit civil au Québec. Hors Québec, le droit canadien des contrats est dérivé du droit anglais des contrats, bien qu'il se soit développé en marge depuis la Confédération canadienne en 1867. Bien que le droit québécois des contrats ait été dérivé à l'origine de celui qui existait en France au moment de l'annexion du Québec à l'Empire britannique, il a été révisé et codifié d'abord dans le Code civil du Bas-Canada, puis dans le Code civil actuel du Québec, qui codifie la plupart des éléments du droit des contrats dans le cadre de ses dispositions sur le droit au sens plus large des obligations. Les provinces de common law ont codifié certaines règles contractuelles dans une loi sur la vente de biens, qui ressemble à des lois équivalentes ailleurs dans le Commonwealth. Comme la plupart des aspects du droit des contrats au Canada relèvent de la compétence provinciale en vertu de la Constitution canadienne, le droit des contrats peut différer même entre les provinces et les territoires de common law du pays. À l'inverse, comme le droit des lettres de change et des billets à ordre, le commerce (y compris le droit de la concurrence), le droit maritime et les banques, entre autres domaines connexes, est régi par le droit fédéral en vertu de l'article 91 de la Loi constitutionnelle de 1867, les aspects du droit des contrats relatifs à ces sujets (notamment dans le domaine du transport maritime et du transport internationaux) sont harmonisés entre le Québec et les provinces de common law.

Interprétation

Dans toutes les juridictions canadiennes, les contrats sont généralement interprétés de manière à équilibrer le fait de donner le plus grand effet possible à l'intention des parties tout en protégeant l'intérêt public et les parties contractantes ayant moins de pouvoir de négociation. Les tribunaux canadiens, en particulier la cour supérieure de chaque province, sont responsables de l'interprétation des contrats dans les différends juridiques. À l'extérieur du Québec, les règles d'interprétation contractuelle sont établies par la jurisprudence et ressemblent largement à celles des autres juridictions du Commonwealth. Au Québec, les règles d'interprétation contractuelle sont codifiées dans le Code civil.

Au Québec, le Code civil prévoit plusieurs règles spécifiques concernant l'interprétation contractuelle dans le livre cinq, titre un, chapitre 2, section 4. L'article 1425 prévoit que l'intention commune des parties contractantes doit avoir la priorité sur le sens littéral des mots d'un document écrit censé incarner le contrat. L'article 1426 exige des tribunaux qu'ils tiennent compte de la nature d'un contrat, des circonstances dans lesquelles il a été formé, des coutumes et des usages, ainsi que de toute interprétation antérieure qu'il a pu recevoir. Chaque clause d'un contrat doit être interprétée dans le contexte des autres de manière à ce que chacune ait un sens dérivé du contrat dans son ensemble. Alors que l'article 1430 prévoit qu'une clause visant à éliminer le doute quant à l'application du contrat à une situation particulière ne restreint pas la portée d'un contrat autrement exprimé en termes généraux, l'article 1431 prévoit que les clauses d'un contrat ne visent que ce qu'il semble que les parties ont voulu inclure, aussi générales que soient les clauses utilisées.

Québec

Les règles régissant la formation d'un contrat en droit québécois sont codifiées au livre cinq, titre un, chapitre 2, section 3 du Code civil. Sauf disposition spécifique de la loi, un contrat est formé par l'échange du consentement entre des personnes ayant la capacité de conclure un contrat. De plus, un contrat valide doit avoir une cause et un objet. La cause d'un contrat est la raison qui détermine chacune des parties à conclure le contrat et n'a pas besoin d'être explicitement exprimée dans le contrat. L'objet d'un contrat est l'opération juridique (c'est-à-dire l'échange d'un ou de plusieurs droits légaux) envisagée par les parties au moment de la formation du contrat. Un objet n'est valable que s'il n'est pas interdit par la loi ou pour des raisons d'ordre public. Un contrat qui ne remplit pas les conditions de sa formation peut être annulé.

L'échange de consentement requis pour la formation d'un contrat se fait généralement sous la forme d'une offre et d'une acceptation. Une offre de contrat est une proposition qui contient tous les éléments essentiels du contrat proposé et dans laquelle l'auteur de l'offre signifie sa volonté d'être lié si elle est acceptée. Une offre de contrat est faite par la personne qui initie le contrat, détermine son contenu ou présente le dernier élément essentiel du contrat proposé. Une offre de contrat peut être faite à une personne déterminée ou indéterminée, et un délai fixe pour son acceptation peut être inclus, son inclusion n'étant pas obligatoire par ailleurs. Lorsqu'une clause est attachée, l'offre

ne peut être révoquée avant l'expiration du délai ; si aucune n'est jointe, l'offre peut être révoquée à tout moment avant la réception de l'acceptation par l'offrant. Lorsque le destinataire reçoit une révocation avant l'offre, celle-ci devient caduque, même si une condition y est attachée. Une offre expire si l'auteur de l'offre n'est pas parvenu à une acceptation avant le délai indiqué (s'il en est fourni) ou dans un délai raisonnable (s'il n'en prévoit pas), ainsi que si l'auteur de l'offre reçoit un rejet ou si l'auteur de l'offre ou le destinataire décède ou entre en insolvabilité avant qu'une acceptation ne soit reçue par l'auteur de l'offre. Lorsqu'une prétendue acceptation est reçue après l'expiration du délai applicable ou qui modifie substantiellement les modalités du contrat proposé, elle constitue plutôt une contre-offre.

En droit québécois des contrats, le consentement ne peut être donné que par une personne ayant la capacité juridique de s'engager et doit être « libre et éclairé ». Le consentement peut être entaché d'erreur, de peur ou de lésion (c.-à-d. iniquité). Une personne dont le consentement est vicié a le droit de demander l'annulation du contrat. En cas d'erreur résultant d'une fraude, d'une peur ou d'une lésion, la personne peut, outre l'annulation, réclamer également des dommages-intérêts ou, si elle préfère que le contrat soit maintenu, demander une réduction de son obligation équivalente aux dommages-intérêts qu'elle serait fondée à réclamer. L'erreur vicie le consentement des parties ou de l'une d'entre elles lorsque l'erreur porte sur la nature du contrat, sur l'objet de la prestation ou sur tout élément essentiel qui a déterminé le consentement. Cependant, une erreur inexcusable ne peut constituer un vice de consentement. Une erreur induite par la fraude de l'autre partie ou avec la connaissance de l'autre partie vicie le consentement d'une partie. La crainte d'une atteinte grave à la personne ou aux biens de l'une des parties vicie leur consentement si la crainte est provoquée par la violence ou les menaces exercées, faites par l'autre partie ou connues d'elle, ou provoquée par un abus de pouvoir ou une menace d'abus de pouvoir. La lésion résulte de l'exploitation de l'une des parties par l'autre, ce qui crée une disproportion grave entre les prestations des parties. Le fait qu'il y ait une disproportion importante crée une présomption d'exploitation. Dans le cas d'un mineur ou d'un majeur protégé, la lésion peut également résulter d'une obligation jugée excessive compte tenu de la situation patrimoniale de la personne, des avantages qu'elle tire du contrat et de l'ensemble des circonstances.

Provinces qui appliquent la « common law »

Offre et acceptation

Une offre doit indiquer à l'instigateur de l'offre qu'il est prêt à conclure un accord juridique contraignant. L'intention est mesurée objectivement. Les accords commerciaux sont présumés être de nature juridique, tandis qu'un accord conclu entre membres de la famille ou dans le cadre d'un engagement social est présumé ne pas être de nature juridique. L'acceptation est la promesse ou l'acte d'un destinataire indiquant sa volonté d'être lié par les termes et conditions contenus dans une offre. Une acceptation doit être une acceptation absolue et sans réserve de toutes les conditions de l'offre (article 7.1). S'il y a une variation, même sur un point sans importance, entre l'offre et les conditions de son acceptation, il n'y a pas de contrat. Une acceptation n'est contractuellement valable que si la proposition à laquelle il est répondu est une offre susceptible d'acceptation.

Souvent, lorsque deux entreprises traitent l'une avec l'autre dans le cadre de leurs activités, elles utilisent des gabarits de contrats. Souvent, ces documents renferment des termes contradictoires (par exemple, les deux parties incluent une exonération de responsabilité dans leur formulaire). La « bataille des formulaires » fait référence au litige juridique qui en résulte lorsque les deux parties acceptent l'existence d'un contrat juridiquement contraignant mais ne sont pas d'accord sur les conditions générales qui s'appliquent. Ces litiges peuvent être résolus par référence à la « règle du dernier document », c'est-à-dire que l'entreprise qui a envoyé le dernier document ou « tiré la dernière salve » (souvent le bon de livraison du vendeur) est réputée avoir émis l'offre finale et que l'organisation de l'acheteur est réputée avoir accepté l'offre en signant le bon de livraison ou simplement en acceptant et en utilisant les marchandises livrées.

Une offre doit également être distinguée d'une invitation à transiger, c'est-à-dire lorsqu'une partie invite une autre partie à envisager une transaction. Les publicités sont également considérées comme des invitations. Des exceptions sont faites dans les cas où un contrat unilatéral d'exécution est offert ou lorsque la publicité est suffisamment sérieuse quant à sa promesse, comme dans le célèbre arrêt *Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co.* Dans l'affaire similaire *Goldthorpe c. Logan*, [1943] 2 DLR 519 (Ont. CA) une garantie « absolue et sans réserve » d'enlever tous les poils en toute sécurité par électrolyse, a été jugée être une offre puisque le demandeur a payé pour le traitement basé sur l'offre. L'exposition de marchandises en magasin est généralement une invitation. Le devis du prix le plus bas est également considéré comme une invitation. Cependant, dans certaines circonstances, un devis sera une offre. Dans l'affaire *Canadian Dyers Association Ltd. c. Burton*, [1920] 47 OLR 259 (HC), une citation suivie de la déclaration « si c'était quelqu'un d'autre, j'en demanderais plus » a été considérée comme une offre. Un appel d'offres est généralement considéré comme une invitation. Toutefois, dans l'arrêt *R. c. Ron*

Engineering & Construction Ltd., [1981] 1 R.C.S. 111, la Cour suprême a conclu qu'un appel constituait une offre lorsqu'il s'agissait suffisamment d'un appel « contractuel ». Plus tard, dans l'affaire M.J.B. Enterprises Ltd. c. Defence Construction (1951) Ltd., la Cour a de nouveau conclu qu'un appel d'offres était une offre qui avait été acceptée avec la soumission (connue sous le nom de contrat A). Dans l'affaire Tercon Contractors Ltd. c. Colombie-Britannique (Transportation and Highways), le juge de première instance a résumé les facteurs suivants à prendre en considération pour décider si une question constitue un appel d'offres ou une demande de proposition non-contraignante :

- l'irrévocabilité de l'offre;
- la formalité de la procédure de passation de marché;
- si des soumissions sont sollicitées auprès de parties sélectionnées;
- s'il y avait anonymat des offres;
- s'il y a une date limite pour les soumissions et pour l'exécution des travaux;
- s'il y a une exigence de dépôt de garantie;
- si les critères d'évaluation sont spécifiés;
- s'il existe un droit de rejet des propositions;
- s'il y a eu une déclaration selon laquelle il ne s'agissait pas d'un appel d'offres;
- s'il y avait un engagement à construire;
- si le respect du cahier des charges était une condition de l'offre d'offre;
- s'il existe une obligation d'attribuer le marché B; et
- si le contrat B comportait des conditions spécifiques non négociables.

L'étiquette ou le nom du document d'appel d'offres n'est pas un facteur déterminant. Il en va de même pour l'exigence d'un dépôt de garantie ou l'existence d'échéanciers établis.

Considération

Dans les juridictions de common law, la contrepartie est requise pour les contrats simples mais pas pour les contrats spéciaux (contrats par acte). Cela signifie que chaque partie à un contrat est tenue d'échanger quelque chose de valeur et qu'un contrat gratuit n'est pas valide dans les provinces et territoires de common law du Canada. Lorsqu'une partie conserve un pouvoir discrétionnaire quant à l'exécution d'une obligation découlant d'un contrat, cette obligation constitue une « simple option » et ne peut donc pas servir de contrepartie valable. Alors que l'objet de la doctrine était ostensiblement de protéger les parties cherchant à annuler des contrats oppressifs, cet objectif est actuellement atteint en utilisant des principes juridiques permettant la révocation ou l'annulation de contrats pour des motifs d'iniquité, par l'interprétation téléologique des contrats par les tribunaux et par des recours équitables. Dans la pratique, la doctrine de la contrepartie a abouti à un phénomène semblable à celui de Hiyal dans les contrats islamiques, par lequel les parties à un contrat utilisent des détails techniques pour satisfaire aux exigences tout en les contournant dans la pratique. Habituellement, il s'agit d'une considération « grain de poivre », c'est-à-dire une considération qui est négligeable mais qui satisfait tout de même aux exigences de la loi, bien que les tribunaux canadiens puissent évaluer la considération pour déterminer si elle est « suffisante ».

L'exigence de considération est la différence la plus importante entre le droit des contrats au Québec et les provinces de common law. Au niveau international, elle est expressément rejetée par les Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international au motif qu'elle engendre des incertitudes et des litiges inutiles, entravant ainsi le commerce international. De même, la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises n'exige pas qu'un contrat soit pris en considération, ce qui exclut la doctrine relative aux contrats visés par la convention, même dans les pays de common law où elle s'appliquerait autrement. Par conséquent, le maintien de la doctrine dans les pays de common law est controversé.

Dans les juridictions canadiennes de common law, comme en Angleterre et au Pays de Galles, mais contrairement à l'Inde, l'exécution de fonctions préexistantes n'a pas toujours été considérée comme une bonne considération. Cela peut créer de l'incertitude lorsque les parties à un contrat conviennent d'en modifier les termes après sa conclusion, car de telles modifications postcontractuelles peuvent aller à l'encontre de l'exigence d'une nouvelle contrepartie. Des décisions judiciaires au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique ont abrogé cette règle quant aux modifications post-contractuelles, tandis que les tribunaux de l'Ontario ont continué d'exiger un nouvel examen.

Devoirs et doctrines équitables

En droit canadien des contrats, deux obligations distinctes exigent des parties qu'elles agissent de bonne foi. La première, relative aux relations précontractuelles, est un devoir de négocier de bonne foi, tandis que la seconde est un devoir d'agir honnêtement dans l'exécution des obligations contractuelles. Les deux obligations sont également pertinentes pour le droit civil du Québec et les approches de common law des autres provinces et territoires en matière de droit des contrats, ce qui représente une tentative de la Cour suprême du Canada d'étendre les obligations de bonne foi enchâssées dans le droit québécois à la jurisprudence des juridictions de common law du pays. De plus, dans les provinces et territoires de common law, la doctrine de l'estoppel est une autre façon dont les tribunaux restreignent la capacité des parties à un contrat d'agir de mauvaise foi. Une autre doctrine d'équité importante en droit canadien des contrats est celle de l'iniquité, selon laquelle le caractère exécutoire d'un contrat ou d'une ou de plusieurs clauses d'un contrat est restreint au motif qu'il serait injuste de le faire respecter.

Obligation de négocier de bonne foi

L'obligation de négocier de bonne foi est enchâssée dans le droit québécois des contrats par l'obligation plus large pour les individus d'exercer leurs droits civils de bonne foi et a été reconnue dans certaines circonstances dans les juridictions de common law. Au Québec, ce droit est fondé sur l'article 1375 du Code civil, qui prévoit que les parties à un contrat doivent agir de bonne foi non seulement au moment de l'exécution d'une obligation, mais aussi « au moment où l'obligation naît ». Alors que la common law anglaise ne reconnaissait pas traditionnellement l'obligation de négocier de bonne foi, le droit canadien des contrats reconnaît cette obligation lorsqu'il existe un déséquilibre dans le pouvoir de négociation entre les parties à un contrat. Les circonstances donnant lieu à cette obligation comprennent : les négociations entre franchiseurs et franchisés, assureurs et assurés, les contrats relatifs aux mariages et aux accords de séparation, les appels d'offres et les relations fiduciaires. Les tribunaux peuvent également reconnaître une obligation de négocier de bonne foi dans des situations impliquant une relation préexistante entre les parties, en particulier lorsque la négociation porte sur des clauses collatérales dans un contrat par ailleurs complet, ainsi que dans les situations où les parties à un contrat oral ont convenu de négocier les conditions à inscrire dans un contrat écrit. Dans les cas où une partie a engagé des dépenses en prévision d'un contrat et que l'autre partie se retire, de mauvaise foi, des négociations ; la violation de l'obligation de négocier de bonne foi peut donner droit à des dommages-intérêts à restitution.

Quant aux appels d'offres, cette obligation est appliquée sous la forme de la doctrine du contrat A. Un « contrat de processus », appelé « contrat A », est formé entre le propriétaire (personne, entreprise ou organisation soumissionnaire du projet) et chaque soumissionnaire lorsqu'une « demande de proposition » est répondue sous la forme d'une offre conforme, parfois aussi appelée soumission de prix. Le propriétaire doit traiter équitablement tous les soumissionnaires et ne doit pas faire preuve de favoritisme ou de préjugé envers un ou plusieurs soumissionnaires. Essentiellement, ce concept se résume au droit d'une personne d'avoir des chances égales de réussir sa soumission pour un emploi. Une violation du contrat A peut se produire si le propriétaire (ou son dirigeant ou son représentant, voir responsabilité du fait d'autrui) fournit des renseignements, modifie les spécifications au cours du processus d'appel d'offres pour avantager injustement un soumissionnaire particulier, entame des négociations à huis clos avec un soumissionnaire individuel dans le but d'obtenir des conditions contractuelles plus souhaitables, etc. La situation la plus courante dans laquelle un propriétaire est accusé d'avoir violé le contrat A se produit lorsqu'un soumissionnaire est sélectionné qui n'est pas le plus bas soumissionnaire. Cela va à l'encontre des coutumes et pratiques établies, qui dicteraient normalement que la soumission la plus basse soit attribuée au contrat subséquent pour exécuter les travaux, le contrat B, mais qui n'est normalement pas une source de violation si elle est traitée correctement. Les poursuites pour violation sont généralement acceptées lorsque le plus bas soumissionnaire est exclu en raison d'une clause ou d'une stipulation qui n'est pas clairement énoncée dans les documents d'appel d'offres (comme la préférence pour les soumissionnaires locaux) ou qui est jugée trop large par les tribunaux pour avoir un sens.

Obligation d'exécution contractuelle honnête

L'obligation d'exécution contractuelle honnête (appelée au Québec doctrine de l'abus de droit) est une obligation contractuelle et une condition implicite d'un contrat. Au Québec, elle trouve son origine dans les articles 6 et 7 du Code civil qui prévoient que « toute personne est tenue d'exercer ses droits civils conformément aux exigences de la bonne foi » et qu'« aucun droit ne peut être exercé dans l'intention de nuire à autrui ou d'une manière excessive et déraisonnable, et donc contraire aux exigences de la bonne foi ». Elle a été étendue aux provinces et territoires de common law du Canada à la suite de la décision de la Cour suprême du Canada dans l'affaire Bhasin c. Hrynew. Essentiellement, cette obligation exige des parties à un contrat qu'elles agissent de bonne foi et avec honnêteté dans l'exercice de leurs droits en vertu d'un contrat et dans l'exécution de leurs obligations en vertu d'un contrat. Cette obligation interdit aux parties à un contrat de « [mentir] ou de s'induire sciemment en erreur sur des questions

directement liées à l'exécution du contrat ». Bien qu'elle fasse actuellement partie intégrante de la jurisprudence des provinces et territoires de common law du Canada, l'obligation d'exécution honnête des contrats est enracinée dans la doctrine de droit civil de l'abus de droit et la Cour suprême du Canada a établi que la jurisprudence du droit des contrats québécois est applicable à l'interprétation de cette obligation dans les affaires survenant dans les juridictions de common law du pays et vice-versa. Par conséquent, dans toutes les juridictions canadiennes, cette obligation est enracinée dans les articles 6, 7 et 1375 du Code civil du Québec ; l'article 7 dispose qu'« aucun droit ne peut être exercé dans l'intention de nuire à autrui ou d'une manière excessive et déraisonnable ». Bien que cette obligation ne serve pas à éteindre ou à nier les droits d'une partie en vertu d'un contrat, elle sert à limiter la manière dont les parties à un contrat peuvent exercer leurs droits en exigeant que les parties agissent de « bonne foi tant au moment où l'obligation naît qu'au moment où elle est exécutée ou éteinte ».

Estoppel

L'estoppel est une voie de droit équitable par laquelle une partie contractante ne peut pas invoquer les clauses d'un contrat si, « par ses paroles ou son comportement », elle a amené l'autre partie à croire que certaines clauses du contrat seront ignorées, interprétées d'une manière particulière ou interprétées de manière moins stricte. Un type d'estoppel reconnu dans les juridictions de common law du Canada est l'estoppel par convention, qui s'applique lorsque trois critères sont remplis : 1) une « représentation manifeste » d'une « présomption partagée de fait ou de droit » relative à l'application ou à l'interprétation d'une clause contractuelle, 2) une partie agit en se fondant sur la « présomption partagée » d'une manière qui modifie sa situation juridique, 3) la partie qui a agi en se fiant à la confiance démontre qu'elle l'a fait raisonnablement et qu'elle subirait un préjudice important si la clause était strictement appliquée. La Cour d'appel de l'Ontario a statué que la « présomption partagée » requise pour invoquer l'estoppel par convention n'a pas besoin de découler d'une représentation de la partie demandant l'exécution de la clause contractuelle. Deux types distincts mais liés d'estoppel reconnus au Canada sont l'estoppel à ordre ou l'estoppel par représentation, qui permet aux tribunaux de faire exécuter une promesse ou une représentation par une partie à un contrat en déclarant qu'elle n'invoquera pas une condition particulière d'un contrat ou ne se fondera pas sur une disposition particulière de la loi si l'autre partie a agi à son propre détriment en se fondant sur une telle promesse ou représentation. Dans les provinces et territoires de common law du Canada, ces catégories d'estoppel servent à obliger les parties à un contrat à agir de bonne foi en invoquant des clauses contractuelles.

Iniquité

L'iniquité est une doctrine du droit canadien des contrats qui restreint le caractère exécutoire des « ententes injustes résultant d'une inégalité du pouvoir de négociation ». Le critère de l'iniquité appliqué par les tribunaux canadiens consiste à déterminer s'il y avait une inégalité de pouvoir de négociation entre les parties au contrat et, dans l'affirmative, si cette inégalité faisait en sorte que le contrat était une « négociation imprévoyante » pour la partie ayant le moindre pouvoir de négociation. Le critère de l'inégalité est satisfait lorsqu'une partie n'est pas en mesure de protéger suffisamment ses intérêts lors de la négociation du contrat, tandis que le critère de l'imprévoyance est satisfait lorsque le contrat « avantage indûment la partie la plus forte ou désavantage indûment la partie la plus vulnérable ». L'imprévoyance doit être mesurée par rapport au moment de la formation du contrat et implique une évaluation contextuelle de « si le potentiel d'avantage ou de désavantage indu créé par l'inégalité du pouvoir de négociation a été réalisé ». Contrairement à l'obligation de négocier de bonne foi, la doctrine de l'iniquité, qui s'applique aux contrats dans tous les contextes, n'exige pas que la partie ayant le plus grand pouvoir de négociation ait intentionnellement profité de la partie la plus faible ou ait agi de mauvaise foi. Il est particulièrement pertinent dans le contexte des contrats types ; notamment en ce qui concerne le choix de la loi applicable, l'élection de for ou les clauses d'élection de for. Lorsque la partie désavantagée a compris les clauses imprévoyantes du contrat, celui-ci est déraisonnable si elle était tellement dépendante de la partie avantagée qu'elle y a consenti par nécessité perçue. Entre-temps, lorsque la partie désavantagée n'a pas compris les termes imprévoyants, « l'accent est mis sur la question de savoir si elle a été indûment désavantagée par les termes qu'elle n'a pas compris ou appréciés ». L'objet visé par la doctrine de l'iniquité est « la protection des personnes vulnérables dans les transactions avec autrui ».



© 2023 Institut canadien des actuaires

Institut canadien des actuaires

360, rue Albert, bureau 1740

Ottawa (Ontario) K1R 7X7

613-236-8196

siege.social@cia-ica.ca

cia-ica.ca

voiraudeladurisque.ca



L'Institut canadien des actuaires (ICA) est l'organisme de qualification et de gouvernance de la profession actuarielle au Canada. Nous élaborons et maintenons des normes rigoureuses, partageons notre expertise en gestion du risque et faisons progresser la science actuarielle pour améliorer la vie des gens au Canada et à l'échelle du monde. Nos plus de 6 000 membres utilisent leurs connaissances en mathématiques, en statistiques, en analyse de données et en affaires dans le but de prodiguer des services et des conseils de la plus haute qualité afin d'aider les personnes et les organisations canadiennes à faire face à leur avenir en toute confiance.