

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LES ASSURANCES DE PROFITS, par Gérard Parizeau	63
RÉFLEXIONS SUR L'ASSURANCE DE DOMMAGES, par Tadeusz Poznanski	87
POUR DES INITIATIVES NOUVELLES EN ASSU- RANCE AUTOMOBILE, par Gérard Parizeau ...	97
LES ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES — III. L'assurance contre les tremblements de terre. IV. L'assurance des dommages par l'eau, par Jean Dalpé	104
LES TENDANCES NOUVELLES EN ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE — II. Les assurances tous risques, par J. H.	110
LE VOCABULAIRE DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA, par G. P.	120



1782 - 1959

Depuis 177 ans

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
DE LONDRES, ANGLETERRE

jouit de la confiance du public et se spécialise
dans toutes les classes d'assurances.

Succursale de la province de Québec : 460, rue St-Jean, Montréal

Directeur
Maurice ST-ARNAUD

Sous-directeurs
A. G. SMALL et R. K. BISHOP

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 155 ans,
1804 - 1959

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

**Apprenez à connaître les avantages
de l'épargne en ouvrant un compte**

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

588 bureaux au Canada

JEAN GAGNON & CIE LTÉE

Etablie en 1929

Courtiers d'Assurance Agréés

AGENTS PROVINCIAUX

TOUS GENRES D'ASSURANCES

y compris ceux garantis par les polices suivantes :

POLICE COMMERCIALE CONTRE LES PÉRILS MULTIPLES

POLICE COMBINÉE POUR RÉSIDENCES

POLICE GLOBALE POUR FOURREURS ET BIJOUTIERS

POLICE DE SOUSCRIPTION

POLICE GLOBALE POUR AUTOMOBILES

POLICE ERREURS ET OMISSIONS

pour courtiers d'assurance, avocats, notaires, comptables agréés.

*Les Agents d'Assurance sont cordialement invités à avoir recours
à nos services spécialisés.*

276 rue St-Jacques

MONTREAL

Téléphone: VI. 2-7701

**Confiez au représentant
de l'Alliance
vos problèmes d'épargne
et de sécurité**

***Il vous
rendra
de
précieux
services***

ANALYSE DE VOS BESOINS

PROGRAMME DE SÉCURITÉ
PERSONNELLE ET FAMILIALE

APPLICATION DE L'ASSURANCE
AU DOMAINE DES AFFAIRES

NOUVEAUX PLANS DE PENSION

ASSURANCE COLLECTIVE

 **Alliance**
COMPAGNIE MUTUELLE *d'assurance-vie*

SIÈGE SOCIAL — ÉDIFICE DE L'ALLIANCE, RUE SHERBROOKE OUEST, MONTRÉAL



Le jour où l'on ne peut plus gagner, la vie est trop longue, si l'on doit dépendre des autres ou s'en remettre à la charité publique.

Une police DOTATION à 60 ou 65 ANS, prise aujourd'hui dans LA SAUVEGARDE, vous garantira le *capital* ou la *rente* nécessaires pour une *vieillesse heureuse* tout en protégeant les vôtres, dès maintenant, contre un décès prématuré.



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

Metropolitan

Life

Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$2.50
Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :
Ch. 18
410, rue St-Nicolas
Montréal

63

27e année

Montréal, juillet 1959

No 2

Les assurances de profits

par

GÉRARD PARIZEAU

Lorsque le feu détruit ou endommage un établissement industriel ou commercial, le propriétaire reçoit une indemnité correspondant aux dommages matériels qu'il a subis, s'il est assuré contre le risque qui a causé le dommage. Pendant le temps que l'établissement reste fermé, l'assuré ne reçoit rien de plus, cependant, même s'il ne peut produire ou vendre, puisque l'assurance contre l'incendie ordinaire se limite aux dégâts faits directement à la chose assurée elle-même.

Devant ce risque, les assureurs ont imaginé une assurance dite des profits, qui a pour objet d'assurer les bénéfices après un sinistre garanti par le contrat, dans la mesure où l'assuré les aurait normalement gagnés si le sinistre n'avait pas suspendu ses opérations.

Il y a plusieurs manières d'assurer les profits d'une entreprise. Trois cas se présentent, en particulier:

1. Celui d'un incendie ou de dommages causés par un risque garanti par le contrat dit supplémentaire, c'est-à-dire, en particulier, la foudre, l'explosion des poussières, des gaz ou d'autres matières volatiles, les dégâts dus à l'eau s'échappant des extincteurs automatiques.
2. Celui d'une explosion ayant lieu dans une chaudière ou dans un autre appareil contenant de l'air, de l'eau, de la vapeur, un gaz ou un liquide sous pression.
- 64 3. Celui de l'immobilisation d'appareils ou du matériel fournissant la force motrice à l'usine, par suite d'un sinistre survenu dans la propriété ou à l'extérieur.

Comme chaque cas donne lieu à des règles différentes, nous les examinerons l'un après l'autre en cherchant à présenter leurs caractéristiques principales.

I. — Voyons d'abord le premier groupe, c'est-à-dire les assurances contre la perte de profits due à un incendie ou à un risque garanti par le contrat supplémentaire.

A) *L'assurance des marchandises au prix de vente.*

Comme nous le verrons plus loin, les assurances dites des profits garantissent aussi les frais généraux. Ces assurances coûtent assez cher parce qu'elles maintiennent le revenu de l'assuré pendant un temps plus ou moins long suivant le type de contrat et la période d'indemnisation.

Si l'assuré est prêt à se limiter aux bénéfiques qu'il ne fait pas sur les marchandises endommagées ou détruites par le feu, la solution la plus simple, c'est d'avoir dans les polices d'assurance contre l'incendie une clause à l'effet qu'en cas de sinistre l'indemnité sera basée sur le prix de vente et non sur le prix coûtant au moment du sinistre, comme c'est l'usage. Ainsi, il recevra non seulement la somme nécessaire pour remplacer des marchandises qu'il a déjà, mais aussi le bénéfice que le sinistre l'empêche de réaliser. Si l'immeuble n'est pas très endommagé par le feu, s'il est possible de refaire le stock rapidement parce que les sources d'approvisionnement

sont proches et assez abondantes et si, à cause de cela, le chiffre d'affaires n'est pas ou est peu diminué, cette solution aura été la meilleure et probablement la moins coûteuse, surtout si le roulement est rapide et si le montant d'assurance n'est pas élevé.

Pour se mettre à l'abri, l'assuré n'aura qu'à souscrire un montant d'assurance suffisant, en suivant de près les fluctuations de la valeur, surtout si ses polices contiennent la règle proportionnelle.

65

D'un autre côté, si l'immeuble et le matériel sont très abîmés, s'il faut de nombreux mois pour les remettre en état, si les marchandises et les matières premières sont difficiles à avoir, à cause des restrictions, de la rareté des approvisionnements ou de l'éloignement des sources, la solution s'avèrera très coûteuse et peut-être même ruineuse dans certains cas. En effet, l'arrêt ou la diminution de la production ou de la vente n'entraîne pas la suspension de certains frais très onéreux qu'encourt l'entreprise, même après la destruction des moyens de production. Les taxes, l'intérêt sur les emprunts hypothécaires ou bancaires, les coupons d'obligations, la publicité pour garder la marque ou le nom de l'entreprise devant le public, les salaires et gages du personnel permanent, les dépenses de voyage, les frais des succursales, la papeterie, tout cela continue, même si le revenu diminue sensiblement ou cesse pendant la période de perturbation ou d'immobilisation. Dans ces conditions, le meilleur mode d'assurance ne serait-il pas de garantir le manque à gagner durant une période plus ou moins longue suivant ce que désire assurer l'assuré et selon la prime qu'il est prêt à verser ? C'est à donner cette garantie que tendent les divers types d'assurance que nous allons maintenant étudier.

B) *Les assurances contre la suspension ou l'arrêt des affaires.*¹

¹ Dites « Business interruption insurance. »

Sous ce titre entrent les modalités suivantes:

i) *Profits*, c'est-à-dire l'assurance des profits et des frais généraux. Dans sa forme actuelle, cette assurance nous vient d'Angleterre.

ii) *Use and Occupancy*, ou assurance contre le chômage après incendie. D'inspiration américaine, cette formule s'emploie aussi bien pour les risques commerciaux qu'industriels.

66 iii) *Earnings*, c'est-à-dire l'assurance des profits bruts, sans règle proportionnelle et à indemnité fixe.

iv) *Extra Expense* ou assurance des frais supplémentaires.

v) *Selling agents' Commission Form* ou assurance des commissions perceptibles.

vi) *Tuition fees*, ou assurance des frais d'inscription.

Les deux premiers types d'assurance¹ ont un point commun; ils ont pour objet d'indemniser l'assuré, qui ne peut gagner ses bénéfices et ses frais généraux après un sinistre garanti par le contrat, dans la mesure où ses affaires lui auraient permis de les réaliser s'il n'y avait eu aucun sinistre. C'est là une condition essentielle. La différence principale entre les deux provient:

a) de la durée de la garantie. Dans le premier cas, la période d'indemnisation est fixée dans le contrat. Ainsi, un an ou davantage selon les besoins de l'entreprise.² Dans le second cas, l'assurance cesse une fois que les lieux, les moyens de production ou de vente ont été remis dans l'état où ils étaient antérieurement au sinistre ou lorsque les marchandises ont été remplacées. Dans les deux cas, on peut prévoir une période-limite de 4, 6 ou 8 mois, avec un taux décroissant, après quoi la garantie cesse, que les ventes soient

¹ C'est-à-dire i) et ii).

² Elle dure tant que les affaires ne redeviennent pas normales jusqu'à concurrence de la période prévue dans le contrat.

normales ou non ou que l'on ait pu remettre les choses en état ou non.

b) de l'étendue de la garantie. Dans le cas de l'assurance dite *use and occupancy*, on assure soit les profits bruts (*gross earnings form*), c'est-à-dire la différence entre le chiffre des ventes et le coût des achats; soit les profits nets et les frais généraux. (80% *Coinsurance Form*). Dans le cas de l'assurance-profits, on garantit les profits nets et certains frais généraux énumérés.

c) du coût de l'assurance. Le second type, ayant une durée et une portée moindres, coûte moins cher.

67

~

i) L'assurance des profits et frais généraux.¹

Comme nous l'avons vu précédemment, cette assurance garantit les profits nets et les frais généraux que le contrat énumère. En voici quelques-uns, qui peuvent être étendus ou supprimés² selon ce que l'assuré désire véritablement garantir: loyer, taxes, éclairage, chauffage, force motrice, frais de pompe et de ventilation, droits et royautés, émoluments des vérificateurs, jetons de présence des administrateurs, budget de publicité, primes d'assurances, service des obligations, intérêt sur les emprunts bancaires ou autres, dépenses de voyage, entretien des automobiles, dépenses en vertu de certains contrats, frais des succursales et des bureaux extérieurs, frais d'impression, de papeterie et timbres-postes, services de livraison, dépréciation de la machinerie, gages et salaires du personnel permanent dont la suspension des affaires n'entraînerait pas le renvoi, commission des vendeurs, enfin divers postes jusqu'à concurrence de cinq pour cent des frais généraux.³ Bref, les frais dont le sinistre n'entraînerait pas la

¹ Loss of profits insurance.

² Avec une limitation correspondante de l'indemnité.

³ L'assuré peut comprendre les salaires de tout son personnel pour l'année entière, ou en comprendre une partie seulement pour l'exercice entier et le reste pour quatre-vingt-dix jours. Cela lui permet de diminuer le montant de l'assurance et celui de la prime.

suspension totale ou partielle. Dans la police, ces frais sont dénommés : frais généraux énumérés ou *insured's standing charges*. L'addition de ces frais et des profits nets forment les profits bruts ou *gross profits*, qui ne sont pas nécessairement l'ensemble des profits bruts de l'entreprise, mais ce que l'assuré a voulu comprendre dans la garantie.

68 En cas de sinistre, l'assuré reçoit les profits bruts, au sens de la définition précédente, qu'il n'a pu gagner durant les douze mois suivant le sinistre par suite d'une diminution quelconque du chiffre normal des affaires.

Voici les clauses du contrat qui définissent la garantie: ¹

a) *Aux conditions mentionnées dans la police, l'assureur s'engage à indemniser l'assuré de la perte qu'il a subie du fait de la suspension totale ou partielle de ses affaires, si l'immeuble ou les choses dont il fait usage sont détruits ou endommagés par un risque garanti par le contrat, avant l'échéance du contrat.*

b) *La garantie de l'article premier est limitée aux pertes de bénéfice brut subies par suite: a) de la réduction du chiffre d'affaires; b) de l'augmentation des frais d'exploitation; et le montant total à payer à titre d'indemnité s'établira comme suit:*

i) *Pour la réduction du chiffre d'affaires: la somme obtenue en appliquant le pourcentage du bénéfice brut à la différence existant entre le chiffre d'affaires de la période d'indemnisation et le chiffre d'affaires standard.*

ii) *Pour l'augmentation des frais d'exploitation: le montant des frais supplémentaires (sous réserve de l'application de la Condition Spéciale n° 2 ci-après) qu'il serait raisonnablement nécessaire d'exposer dans le seul but d'éviter ou de limiter, durant la période d'indemnisation, la réduction du chiffre d'affaires causée par l'incendie, sans toutefois pouvoir*

¹ Nous empruntons le texte français partiellement à la police collective dont on fait usage en France.

dépasser la somme obtenue en appliquant le pourcentage du bénéfice brut au montant de la réduction ainsi évitée.

iii) Du total (a + b), sera déduite toute somme épargnée durant la période d'indemnisation sur ceux des frais généraux permanents assurés qui auront pu se trouver éliminés ou diminués du fait de l'incendie.

iv) Si la somme assurée par le présent article est inférieure au montant obtenu en appliquant le pourcentage du bénéfice brut au chiffre d'affaires annuel, l'indemnité sera réduite proportionnellement.

69

En résumé, l'indemnité correspondra au pourcentage du manque à gagner, c'est-à-dire de la réduction du chiffre d'affaires, durant la période de perturbation, que représentent les profits bruts au sens déjà donné, c'est-à-dire les profits nets, plus les frais généraux énumérés, par rapport au chiffre d'affaires normal. A cela s'ajouteront les frais encourus pour maintenir ou ramener les affaires au chiffre normal.

C'est le sens de ces deux clauses, qui indiquent ce qu'il faut entendre par les mots manque à gagner ou réduction du chiffre d'affaires¹ et frais supplémentaires,² au sens donné précédemment.

En se basant sur ce qui précède, on peut donc établir la formule suivante pour la détermination de l'indemnité à laquelle l'assuré a droit:

$$\frac{Mg \times pr + fg}{can} \quad \text{ou en anglais} \quad \frac{rt \times pr + sc}{st}$$

Mg étant là pour diminution du chiffre d'affaires ou manque à gagner et *rt* pour *reduction in turnover*; *pr* pour profits nets; *fg*, pour frais généraux énumérés dans le contrat; *sc* pour *standing charges*; *can* pour *chiffre d'affaires normal* et *st* pour *standard turnover*. S'il y a lieu, cette formule peut être modifiée pour ajouter toute dépense supplé-

¹ « Reduction in Turnover ».

² « Increase of Cost of Working ». En français, on peut également employer les mots « augmentation des frais d'exploitation ».

mentaire faite pour hâter la remise en état de production, avec la restriction mentionnée précédemment.

Ajoutons immédiatement que le chiffre d'affaires normal, qui est la base de l'indemnité, ne sera pas nécessairement le chiffre d'affaires des douze mois précédant le sinistre, puisque le contrat prévoit un ajustement possible par la clause suivante :

70

« Ces éléments donneront lieu à toutes corrections jugées nécessaires pour tenir compte de la tendance de l'exploitation, de ses variations ou de circonstances particulières affectant l'exploitation soit avant, soit après l'incendie, ou qui auraient pu affecter l'exploitation si le sinistre n'avait pas eu lieu, de telle sorte que les chiffres ainsi modifiés représentent, autant que possible, les résultats qui auraient été réalisés durant la période correspondant à la période d'indemnisation si le sinistre n'avait pas eu lieu. »

L'assureur prévoit ainsi une adaptation possible à des conditions différentes, dans le sens de la hausse ou de la baisse. Dans le premier cas, l'assuré devient coassureur si le montant d'assurance n'est pas assez élevé.

Cela pose deux questions :

- a) quel montant d'assurance doit-on souscrire;
- b) comment doit-on procéder pour éviter d'être coassureur ?

L'une et l'autre se rattachent à cette phrase très simple, logée à la fin d'un long paragraphe, que nous avons citée précédemment : « Si la somme assurée par le présent article est inférieure au montant obtenu en appliquant le pourcentage du bénéfice brut au chiffre d'affaires annuel, l'indemnité sera réduite proportionnellement ».

En conservant la formule précédente, c'est dire que le rapport de l'assurance au chiffre d'affaires normal doit être le même que celui des profits bruts¹ au chiffre d'affaires normal, soit

$$\frac{a}{\text{can}} = \frac{\text{pb.}}{\text{can}}$$

¹ Au sens déterminé précédemment.

Ainsi, le chiffre d'affaires normal étant de \$500,000. et les profits bruts, au sens déjà établi, de \$200,000., le montant d'assurance devra également être de 40 pour cent ou \$200,000. Si, après l'incendie, on constate que le chiffre d'affaires aurait été normalement de \$700,000. et les profits bruts de 40%, l'assuré serait coassureur puisqu'il lui aurait fallu avoir une assurance de \$280,000. Il ne toucherait donc que $\frac{200}{280}$ e de l'indemnité.

71

Pour se mettre à l'abri, et c'est la réponse à la deuxième question, il faut donc que l'assuré souscrive un montant plus élevé qu'il ne devrait, même avec des prévisions optimistes. En procédant ainsi, il se met à couvert, sans frais supplémentaires, puisque, en ne modifiant pas le chiffre de l'assurance durant l'année, il pourra se faire rembourser le trop-versé. Pour cela, il n'aura qu'à communiquer à l'assureur, sous la signature de son vérificateur, le montant total de ses profits bruts, et on lui remboursera la prime sur l'excédent, jusqu'à concurrence de 50% de la prime initiale. Pour faciliter le calcul, il sera bon que la période d'assurance coïncide avec l'exercice financier de l'assuré; sans quoi, il faudra faire dresser par le vérificateur un état peut-être plus coûteux que le montant de la ristourne.

Reste le prix de l'assurance. En résumé, pour les risques industriels, le taux de prime est de 107.5 pour cent du taux de l'immeuble avec la règle proportionnelle de 80 pour cent. Pour les risques commerciaux, le taux représente 95 pour cent du taux de l'immeuble, avec la règle proportionnelle de 80 pour cent.

Enfin, dernier point à examiner, celui de la période d'indemnisation. Le contrat ordinaire prévoit une période d'indemnité de douze mois à la suite du sinistre. Si cela est insuffisant, la durée peut être prolongée d'autant de multiples de trois mois qu'il est nécessaire; à la condition que l'inter-

calaire soit modifié et que le montant d'assurance soit proportionnellement augmenté. De la même manière, la période peut être diminuée à huit, six et quatre mois, avec une réduction du taux de 7½, 12½ et 20 pour cent, mais sans diminution du montant d'assurance. La seule exception, c'est le risque protégé par extincteurs automatiques.

Pour reprendre l'exemple précédent, voici quelques chiffres ayant trait à un risque commercial :

72

Montant d'assurance : \$200,000.

Taux par \$100.00: .95, soit 95% de \$1.00.

	<i>Taux</i>	<i>Prime</i>
12 mois	.95	\$1900. par an
8 mois	.88	1760. par an
6 mois	.83	1660. par an
4 mois	.76	1520. par an

C'est à l'assuré de juger ce qui lui convient. Au premier examen, il ne semble pas, cependant, que la réduction justifie la diminution de la période d'indemnité, surtout à une époque où la construction et les réparations seraient lentes, où la crise d'espace ne serait pas résolue et où le remplacement des machines resterait lent et aléatoire.

ii) Assurance des profits dite « Use and Occupancy ».

D'origine américaine, cette formule d'assurance contre la perte des bénéfices est assez répandue au Canada. Elle coûte moins cher que l'assurance des profits et des frais généraux permanents que nous avons étudiée précédemment. De plus, la « *gross earnings form* », en particulier, est d'application plus facile.

On divise cette assurance en deux types:

1. — *Form No. 1. Two Item Co-Insurance Form — Mercantile or Non-Manufacturing Risks* et *Form No. 2. Two Item Co-Insurance Form — Manufacturing*

2. — *Single Item, Gross Earnings Insurance Form No. 3 — Mercantile or Non-Manufacturing* et *Single Item, Gross Earnings Co-Insurance Form — Manufacturing.*

Le premier type garantit les profits nets et les frais¹ que l'assuré encourt après le sinistre, durant le temps qu'il faut (a) pour remettre les lieux assurés dans l'état où ils étaient antérieurement à l'incendie et (b) pour remplacer les marchandises, soit en trente jours, soit durant le temps prévu dans le contrat moyennant une surprime.

Parmi les dépenses reconnues par la police, il y a, en général, les frais que l'entreprise conserve après le sinistre, puis:

1) les salaires et traitements des gérants, des employés importants que l'entreprise garderait au cas de suspension totale ou partielle des affaires. Ces salaires, les dépenses et les profits nets font l'objet d'un premier article assujéti à la règle proportionnelle de 80 pour cent.

2) l'ensemble des salaires et gages versés par l'assuré, à l'exclusion de ceux qui sont compris dans le paragraphe précédent, durant 90 jours. Dans ce cas, l'assuré est également censé souscrire 80% du montant. En divisant la paye en deux, l'assuré parvient à diminuer la prime, tout en prévoyant une indemnité lui permettant de conserver son personnel entier durant quatre-vingt-dix jours. Signalons que pour être bien à l'abri, l'assuré doit avoir choisi les trois mois où les salaires sont le plus élevés.

Pour être suffisamment protégé, l'assuré devra donc souscrire une assurance d'au moins quatre-vingts pour cent,

a) des profits nets et de toutes les dépenses de l'entreprise pour l'article 1, exception faite des salaires compris dans l'article 2; et

b) des salaires et gages versés au personnel ordinaire durant la période de 90 jours choisie par l'assuré.

S'il ne le fait pas, il sera coassureur pour l'insuffisance, en cas de sinistre.

La formule no 2 se rapportant aux risques industriels, sa rédaction diffère légèrement de la précédente:

¹ « *Charges and Expenses* ».

74 a) en ce qu'elle exclut les marchandises fabriquées, et, en général, le stock de marchandises. Pour que les profits soient garantis dans ce cas, il faut donc que l'assurance contre l'incendie ordinaire soit émise sur la base du prix de vente, et non du prix coûtant, sans quoi l'assuré ne touchera pas son profit brut sur les produits fabriqués au moment du sinistre. Les matières premières et les produits en voie de fabrication sont compris, cependant, durant le temps qu'il faut pour les remplacer, jusqu'à concurrence de trente jours ou davantage, suivant la prime.

b) en ce qu'elle inclut certaines choses comme les patrons, les modèles et les dessins employés par l'entreprise.

Dans les deux cas l'indemnité sera versée:

1) dans la mesure où l'entreprise aurait gagné normalement les profits et les dépenses garantis. La clause 3 est très précise à ce sujet. La voici:

« En déterminant le montant des profits et des frais généraux que l'entreprise aurait réalisé pendant la période d'indemnisation, on tiendra compte des résultats probables avant et après le sinistre, si celui-ci n'avait pas eu lieu. Cette règle s'appliquera aussi bien pour la détermination de la perte que pour l'application de la règle proportionnelle ».

2) durant le temps qu'il faut pour réparer ou remplacer les choses assurées, en faisant toute la diligence possible, que la période de remise en état dépasse la durée du contrat ou non. Il est possible de prévoir, par exemple, que six ou huit mois après l'échéance de la police, l'assureur soit encore tenu d'indemniser l'assuré, en tenant compte que tous frais supplémentaires destinés à diminuer la perte sont compris dans l'assurance.

En somme, ce que l'assureur garantit, ce sont

a) les profits nets, avec les exclusions précédemment indiquées, dans le cas des entreprises industrielles;

b) les frais généraux auxquels l'entreprise doit faire

ASSURANCES

face après un sinistre et dont l'interruption partielle ou totale de la production n'entraîne pas la suspension. Comme nous l'avons vu, les salaires, gages et traitements sont divisés en deux postes, dont l'un¹ limite la garantie à quatre-vingt-dix jours.



Le second type d'assurance dite de chômage après incendie² est connu sous le nom de « *Single Item Gross Earnings Insurance Form — Mercantile or Non-Manufacturing* » pour les entreprises commerciales et « *Single Item Gross Earnings Insurance — Manufacturing Form* » pour les risques industriels.

75

Voilà un des contrats le plus simples d'application, celui qu'on peut conseiller aux commerçants, en particulier. Il a pour objet de garantir les profits bruts de l'entreprise et toute autre source de bénéfices provenant de l'entreprise, après un sinistre survenant dans le local assuré, durant le temps qu'il faut

- a) pour remettre les lieux en état d'occupation,
- b) pour remplacer le matériel et les marchandises. Dans ce dernier cas, la garantie s'étend sur trente jours ou davantage, suivant le taux de prime.

Comme dans le cas précédent, l'indemnité est payable dans la mesure où l'assuré aurait normalement gagné les profits bruts durant la période de suspension partielle ou totale des affaires, dans la mesure également où l'assuré a souscrit le montant d'assurance qu'il s'est engagé à avoir.

Tous frais supplémentaires destinés à réduire la perte sont garantis par le contrat, jusqu'à concurrence de l'économie réalisée.

Quant au montant d'assurance, il varie suivant le pour-

¹ Celui des salaires versés au personnel ordinaire. Une question se pose: qu'entend-on par personnel ordinaire? C'est celui qui n'est pas lié à l'entreprise par contrat, celui qui ne fait pas partie de la direction, celui, enfin, qu'on ne garderait pas après un sinistre important: ouvriers non spécialisés et travailleurs non indispensables.

² *Use and occupancy insurance.*

centage des profits bruts que l'assuré s'est engagé à souscrire: 50% ou 80%. De leur côté, les profits bruts représentent la différence entre le chiffre des ventes et le prix coûtant des marchandises, augmentée des autres sources de revenu de l'entreprise, comme les escomptes, les commissions, les loyers perçus, etc., soit

$$cv - pc + ar^1$$

76 Le taux de l'assurance correspond à un pourcentage du taux de l'immeuble avec la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent. Il augmente toutefois avec la diminution du pourcentage d'assurance. Ainsi:

<i>Pourcentage de l'assurance aux profits bruts</i>	<i>Pourcentage du taux de l'immeuble (80 pour cent)</i>
50%	80%
80%	60%

La formule dite « *Single Item Gross Earnings Insurance Form — Manufacturing* » s'adresse à l'industrie. Elle comprend la perte subie à la suite de dommages causés à l'immeuble, à la machinerie, aux matières premières et aux produits en voie de fabrication, mais non aux marchandises fabriquées. Elle doit donc être complétée également par une clause établissant dans les polices-incendie, que le prix de vente et non le prix coûtant servira de base de règlement.

Comme dans le cas précédent, cette police garantit les profits bruts que l'incendie ou le risque garanti par la police empêche l'entreprise de gagner durant le temps qu'il faut pour réparer, reconstruire les locaux occupés ou remplacer la machinerie, les matières premières et les produits en voie de fabrication, en faisant diligence. L'indemnité est également fonction de l'aptitude qu'avait l'assuré, avant le sinistre, de gagner l'indemnité demandée par lui. La police précise en effet: « En déterminant les profits bruts, on tiendra compte des résultats que l'entreprise aurait eus antérieurement et postérieurement au sinistre si celui-ci n'avait pas eu lieu ».

¹ Le coût des ventes moins le prix coûtant, plus les revenus provenant d'autres sources.

Dans ce cas, les mots « profits bruts » veulent dire « le prix de vente des produits fabriqués, moins le coût des matières premières employées ». Et par matières premières, on entend les matières destinées à la fabrication de l'assuré, avant qu'elles n'aient été ouvrées par lui.

Quant au taux de l'assurance, il varie comme dans le cas précédent suivant le pourcentage des profits bruts souscrit par l'assuré, mais avec un barème plus élevé, ainsi

<i>Pourcentage de profits bruts</i>	<i>Pourcentage du taux de l'immeuble (80 pour cent)</i>
50	121
80	91



Dans tous ces cas, l'assuré devra se mettre à l'abri en souscrivant un montant d'assurance assez élevé pour faire face aux fluctuations de la valeur. Après avoir déterminé le montant qu'il juge nécessaire, l'assuré devra ajouter une certaine somme, comme marge d'erreur. Le seul inconvénient d'agir ainsi, c'est que l'assuré devra verser une prime plus élevée au début de l'année, quitte à obtenir un remboursement à l'échéance de l'assurance.¹ A ce moment-là, en effet, il n'aura qu'à fournir à l'assureur une formule contresignée par le vérificateur établissant le montant exact qu'il aurait dû souscrire.² On lui remboursera l'excédent, pourvu

- a) qu'il n'ait pas modifié le montant d'assurance, en hausse ou en baisse, durant l'année;
- b) que la demande soit faite durant les douze mois suivant l'échéance des polices;
- c) que la ristourne ne dépasse pas cinquante pour cent de la prime. Ce qui est en somme la règle que nous avons vue précédemment.

¹ La ristourne sera basée sur le montant total des ventes, imputables à la production, moins le coût des matières premières utilisées pour la production, multiplié par le pourcentage indiqué dans le contrat, dans le cas d'une entreprise industrielle.

² Sauf, cependant, dans le cas de l'assurance des profits à pourcentage fixe ou dite plafonnée, que nous étudions plus loin.

iii) Assurance des profits sans règle proportionnelle.¹

78

L'assurance contre la perte des profits et des frais généraux est relativement simple pour les spécialistes et très compliquée pour les non initiés. Elle est difficile à vendre et à retenir. Dès que les affaires vont mal ou moins bien, c'est à elle que l'assuré pense pour diminuer ses frais. Et parmi les frais généraux, l'assurance paraît souvent trop chère quand on ne la comprend pas ou, tout au moins, tant qu'on n'en a pas constaté les effets bienfaisants. C'est en se rendant compte de cela que les assureurs américains, et plus tard les nôtres, ont imaginé une formule moins compliquée, plus facile à expliquer et à saisir: une assurance plafonnée dite *earnings insurance*. En bref, voici en quoi elle consiste. L'assuré souscrit une assurance correspondant à quatre fois le montant maximum de profits bruts qu'il anticipe en un mois particulier de l'année: janvier, mars ou décembre par exemple.² En cas d'incendie ou d'un sinistre garanti par le contrat supplémentaire, l'assuré reçoit une indemnité mensuelle correspondant au manque à gagner, jusqu'à concurrence d'un quart du montant d'assurance. L'indemnité est fonction de la réduction des chiffres d'affaires; elle dure le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état ou pour remplacer les choses détruites ou endommagées jusqu'à concurrence de douze mois, mais encore une fois avec un maximum mensuel de vingt-cinq pour cent de l'assurance, jusqu'à épuisement de l'assurance.

Le taux de prime est d'une fois et demie celui de l'immeuble, avec la règle proportionnelle. L'assurance peut être souscrite par n'importe quelle entreprise, sauf un établissement industriel. La police est annuelle ou triennale.

Les avantages peuvent être résumés ainsi :

¹ *Earnings Insurance*.

² Par le mot « earnings » mentionné dans la police, ou profits bruts, on entend une somme correspondant aux profits nets et aux frais généraux. Voici la définition que donne la police: « Earnings are defined as net profit plus payroll expenses, taxes, interest, rents and all other expenses earned by the business. »

ASSURANCES

1° — Fonctionnement très simplifié qui rend l'explication plus facile.

2° — Coût plus élevé que pour les autres assurances contre la perte des profits et des frais généraux, à égalité de montant.

3° — Application simple au moment de l'émission du contrat et du règlement du sinistre.

Quant aux inconvénients, les voici:

a) La garantie mensuelle est limitée à vingt-cinq pour cent de l'assurance. Si l'immobilisation partielle ou totale se prolonge, elle peut être insuffisante.

79

b) Si l'assuré n'a pas souscrit un montant assez élevé, il reçoit un quart de l'assurance par mois, même si le manque à gagner dépasse l'indemnité. Or, ses frais peuvent avoir augmenté, à la suite du sinistre surtout pendant les deux premiers mois.

c) Si le sinistre a lieu pendant une période où l'entreprise fonctionne au ralenti, l'indemnité est fonction de la perte subie par l'assuré. Le quart du montant assuré est en effet un maximum mensuel dont l'emploi doit être justifié. L'assuré ne touchera une indemnité que s'il peut démontrer une perte correspondante.¹ Ce qui fait qu'en une période de calme, on ne touchera pas nécessairement le montant d'assurance souscrit.

d) Enfin, si l'assuré a souscrit un montant plus élevé qu'il n'aurait dû, il n'a pas droit à un remboursement comme pour les autres types d'assurance.



Certains assureurs, comme les sociétés réciproques américaines et Lloyd's, ont aussi une assurance de profits qui garantit le paiement d'une indemnité plafonnée à la suite d'un dommage causé à l'immeuble ou aux marchandises par un sinistre mentionné dans la police.² Voici une rapide analyse

¹ La police contient, en effet, une clause se lisant ainsi: « L'assureur n'indemniserà que pour la perte véritablement subie ».

² Lloyd's, par exemple, garantit une indemnité de tant par jour.

de la formule employée par les sociétés réciproques américaines, en particulier:

80

a) l'assurance est mise à la disposition des détaillants, des grossistes et des fabricants. Elle prend le nom de « *Earnings interruption insurance* », le mot *earnings* étant défini à la suite d'un sinistre, comme le revenu et les frais supplémentaires de l'entreprise; ce qui est en somme à peu près la portée générale des assurances que nous avons étudiées jusqu'ici.

b) le montant d'assurance est censé correspondre à la différence entre le revenu total de l'entreprise ¹ et le prix coûtant des marchandises vendues, multipliée par le pourcentage d'assurance choisi par l'intéressé.² Ce pourcentage peut être de vingt, de trente ou davantage. C'est l'assuré qui détermine le montant d'assurance initial. En fin d'année, le chiffre exact est calculé et l'assuré verse une surprime ou reçoit une ristourne selon le cas.

c) l'indemnité est fonction de la perte subie, jusqu'à concurrence du montant de l'assurance, comme dans tous les cas d'assurance-profits. Pour établir la perte, on fait la différence d'une part entre le revenu perçu et les frais encourus par l'entreprise durant la période d'indemnisation, et de l'autre, les sommes que celle-ci aurait normalement reçues et dépensées s'il n'y avait pas eu de sinistre pendant le même laps de temps.³

¹ Provenant des ventes ou d'autres sources.

² Soit $rt - pcm \times 20\%$; *rt* voulant dire revenu total et *pcm* étant là pour prix coûtant des marchandises.

³ Voici la définition qu'en donne le contrat: « Loss of earnings » defined:

(a) The term « loss of earnings » as used in this policy means the loss to the insured disclosed by comparing actual income and expense (subject to such amendments as are consistent with the limitations and exclusions contained in this policy) for whatever period is affected with estimated income and expense for the same period assuming that there had been no loss.

(b) Such actual expense shall not include any amount representing reduction in value of any asset, tangible or intangible, caused directly or indirectly by the event in respect of which loss of earnings is claimed.

(c) Such actual expense shall include any expense incurred to reduce loss under this policy but, in the absence of prior authorization by this Company or its adjuster, not beyond the amount by which loss is thereby reduced. »

d) la période d'indemnisation est limitée au temps qu'il faut pour réparer, rebâtir ou remplacer la chose détruite ou endommagée, avec une durée de trente jours pour les salaires.

Soit, en somme, rda - rdp. Rda étant là pour le revenu et les dépenses antérieurement au sinistre et rdp pour le revenu et les dépenses postérieurement.

L'avantage de cette garantie, c'est que si l'assuré le désire, il n'est pas forcé de souscrire une assurance dépassant vingt pour cent du revenu de l'entreprise. Cela permet à celui qui peut remplacer ses marchandises rapidement¹ après un sinistre de limiter le montant d'assurance et la prime à un chiffre relativement peu élevé. De plus, l'application pratique du contrat est relativement simple, tant au moment de la souscription de l'assurance que du règlement du sinistre.

81

L'inconvénient, c'est que la partie de l'assurance ayant trait aux salaires du personnel est limitée ordinairement à trente jours, à moins d'être prolongée moyennant une surprime. A signaler aussi que l'assuré peut prévoir un montant insuffisant, en ne tenant pas compte des retards d'approvisionnement ou de la lenteur des réparations après un sinistre. L'inconvénient est compensé d'autre part par la simplicité relative de la garantie.

iv) L'assurance des frais supplémentaires.²

Cette assurance s'applique aux cas où il ne s'agit pas de maintenir les profits, mais de payer uniquement les frais qui permettent à l'entreprise de garder son revenu intact. Pour comprendre plus facilement la portée de cette garantie, peut-être peut-on procéder par un exemple. Imaginons une maison d'édition qui se spécialise dans des revues et périodiques qu'elle imprime elle-même. Elle a une abondante clientèle d'annonceurs, à qui elle fait signer des contrats de publicité pour des périodes déterminées. En cas de sinistre, son revenu est assuré, quoi qu'il arrive, pourvu qu'elle soit en

¹ Ou rebâtir, réparer ou remplacer la machinerie.

² Extra expense insurance.

mesure de fournir ses revues aux lecteurs, puisque l'annonceur paiera l'annonce si les revues paraissent et si elles sont distribuées à peu près régulièrement.

82 Le problème, ce n'est donc pas de garantir la continuité du revenu, comme dans le cas d'une assurance des profits et des frais généraux durant le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état de production après l'incendie ou le sinistre garanti par le contrat. Après le sinistre, il faudra « sortir » les revues. Pour cela, il va falloir verser à une autre imprimerie qui se chargera du travail le prix qu'elle demandera pour l'impression et les travaux connexes. Comme il s'agit d'un contrat provisoire et pressé, l'imprimeur exigera un prix d'autant plus élevé que le travail devra être fait plus rapidement par des gens qui ont autre chose à faire. Il faudra également trouver un nouveau local, y faire des travaux d'installation et d'aménagement, avoir une installation de téléphone temporaire, faire des frais de papeterie, d'annonce, de publicité directe, faire transporter ailleurs le matériel disponible, en louer d'autre, employer du personnel supplémentaire, faire refaire certains documents indispensables, faire certains voyages spéciaux pour remplacer la machinerie abîmée ou pour réparer celle qui a été endommagée, afin de diminuer la période de remise en état de production.

En somme, l'assurance permet de faire face aux frais que le sinistre entraîne, en outre des dégâts matériels causés à l'immeuble ou à son contenu. Voyons avec un peu plus de précision les clauses que mentionne la formule descriptive. Elles nous permettront d'apercevoir la portée générale de l'assurance.

1. — Et d'abord la clause principale.

§ . . . sur les frais supplémentaires encourus par l'assuré pour continuer les opérations de l'entreprise à la suite d'un sinistre qui endommage ou détruit l'immeuble où se trouvent l'établissement assuré ou le contenu de celui-ci.

Donc, les frais supplémentaires qui sont nécessaires pour assurer le cours normal des affaires après un sinistre garanti par le contrat.

2. — Puis, un peu plus de précision sur l'application de la garantie.

Le présent assureur garantit les frais supplémentaires encourus par l'assuré pour maintenir les opérations de l'assuré, à la suite d'un sinistre indiqué dans la police

a) *jusqu'à concurrence de la perte subie;*

b) *pendant la durée de la remise en état des lieux et le remplacement ou la réparation des moyens de production ou de vente.*

83

En résumé, l'indemnité est payable durant la période de remise en état des lieux et de remplacement des choses assurées, avec toute la diligence possible.

3. — Et maintenant la période et l'étendue de l'indemnité.

« L'indemnité ne dépassera pas, cependant, le pourcentage de l'assurance mentionné ci-après durant la période de remise en état ».

Par exemple,

Quarante pour cent si la période de remise en état ne dépasse pas un mois;

Soixante-dix pour cent si la période de remise en état ne dépasse pas deux mois;

Quatre-vingt-dix pour cent si la période de remise en état ne dépasse pas trois mois.

Cent pour cent si la période de remise en état ne dépasse pas quatre mois.

Ainsi, si l'assurance est de \$25,000., l'assuré a droit à une somme ne dépassant pas \$10,000. en tout durant le premier mois, \$17,500. durant les deux premiers mois, \$22,500. durant les trois premiers mois et \$25,000. durant les quatre premiers mois si la période se prolonge jusque là.

Le pourcentage est là pour déterminer le chiffre que l'indemnité peut atteindre durant la période de remise en état. Si l'assuré est incapable de justifier l'emploi de toute la somme durant le temps prévu, l'excédent peut être reporté au-delà, jusqu'à concurrence de douze mois en tout;

4. — Voici maintenant la définition des frais supplémentaires:

84 « Seront considérés comme *frais supplémentaires* toutes dépenses encourues par l'entreprise pour maintenir ses affaires au niveau normal, au-delà des *frais ordinaires*, y compris la dépense pour utiliser les lieux ou le matériel d'une entreprise similaire ». Par conséquent,

a) les frais au-delà de la dépense ordinaire qu'exige le fonctionnement normal de l'entreprise;

b) mais non les recettes ou les profits non gagnés ou perdus;

c) et non compris les dommages matériels causés à l'immeuble et à son contenu. Non compris également les frais occasionnés par la remise en état des lieux ou le remplacement des choses détruites ou endommagées; sauf la partie de ces dépenses encourues par l'assuré pour réduire les frais supplémentaires qui font l'objet de l'assurance.



A qui cette assurance convient-elle ? A tous ceux qui, en cas d'incendie, veulent garantir non pas leur revenu même, mais les frais qu'entraîne le sinistre. Ils se disent en somme: je maintiendrai sans doute mon revenu en prenant les dispositions voulues; mais pour cela, j'aurai des frais. Ce sont ces frais que je veux assurer.

Ce serait le cas, par exemple, d'un architecte, d'un dentiste, d'un médecin, d'une banque d'affaire, d'une église, d'un club, d'un avocat, d'un commissionnaire, d'un consignataire, d'une agence de publicité et celui de l'éditeur, que nous venons d'étudier.

v) Assurance des commissions perceptibles.

Il existe une assurance qui garantit les commissions que le commissionnaire, le consignataire ou le mandataire est empêché de gagner à la suite d'un sinistre survenant dans un immeuble ou à un endroit indiqué dans le contrat d'assurance, comme étant la source d'approvisionnement.¹ Cette garantie prend le nom de *selling agents' commission form*. Elle a la caractéristique des assurances-profits précédentes quant a) à la durée d'indemnisation; b) aux frais encourus pour diminuer la perte au minimum, jusqu'à concurrence de l'économie réalisée; c) aux résultats antérieurs et postérieurs au sinistre; d) à la proportion de l'assurance souscrite aux commissions anticipées (quatre-vingts pour cent). Voici, cependant, deux aspects différents:

85

a) l'assuré doit s'efforcer d'utiliser une autre source d'approvisionnement aussitôt que possible après le sinistre;

b) il doit aussi exercer l'influence dont il jouit auprès de son mandant ou de son commettant pour que celui-ci utilise tous les moyens nécessaires pour reprendre le cours normal de ses affaires. L'assureur peut également demander au commissionnaire d'accorder sa collaboration financière s'il consent lui-même à en fournir les moyens.

vi) Assurance des frais d'inscription scolaire.²

Lorsque le feu détruit une maison d'enseignement, les autorités sont forcées soit de rembourser les frais d'inscription payés par les élèves, soit de renoncer aux sommes non encore versées pour le reste de l'exercice scolaire. Comme toute autre entreprise, l'école ou l'université a des frais permanents que le sinistre n'arrête ou ne suspend pas, comme les taxes, la rémunération du personnel, le chauffage, l'éclairage, le téléphone. Ce sont à ces frais que les inscriptions des élèves permettent normalement de faire face, et c'est la perte de revenu

¹ « Contributing property ».

² Tuition fees insurance.

due à la fermeture partielle ou totale de l'établissement que l'assurance a pour objet de garantir. L'assureur se porte garant à partir de la date du sinistre jusqu'à la réouverture.

Comme pour les autres assurances que nous étudions ici, le montant de cette assurance doit correspondre aux frais d'inscription touchés annuellement par l'assuré, sinon, il y a coassurance. Voici, en résumé, les aspects principaux de la garantie:

86 a) L'assureur convient de rembourser les revenus non encaissés du fait du sinistre durant la période allant de l'incendie jusqu'à la réouverture des classes. Si l'immeuble est prêt à recevoir les élèves dans les trente jours précédant l'ouverture normale des classes, l'assureur garantit la perte de revenus jusqu'au début de la seconde année scolaire qui suit le sinistre;

b) seules les dépenses indispensables doivent être maintenues après le sinistre;

c) l'assuré doit reconstruire ou réparer les locaux avec toute la diligence voulue;

d) l'assureur rembourse les dépenses supplémentaires destinées à diminuer la perte subie par l'assuré.

En somme, comme dans le cas des assurances de profits, l'intention de la garantie est de maintenir le revenu après un sinistre, afin de permettre à l'assuré de faire face aux frais que le sinistre ne supprime pas.

II. — Assurance dite « Boiler explosion and machinery use and occupancy ».

Il nous reste à examiner le cas de l'assurance contre la perte des profits survenant à la suite de l'explosion d'une chaudière ou du mauvais fonctionnement d'un appareil électrique ou frigorifique.

L'explosion peut être de deux types: explosion de la vapeur ou de l'eau portée à la température de la vapeur et explosion des gaz de combustion. Dans l'un et l'autre cas, si

la force du sinistre est assez grande, des dommages importants peuvent être causés à la chaudière, à la canalisation, à l'immeuble même et aux tiers. L'assurance contre l'explosion des chaudières, dite en anglais « *boiler explosion* » garantit les dommages directs, c'est-à-dire les dégâts dûs à la force d'expansion ou au choc même et à ses conséquences directes. Elle ne vaut aucune indemnité à l'assuré, si l'établissement de celui-ci est fermé partiellement ou totalement à la suite d'un sinistre ou si la production est arrêtée pendant le temps qu'il faut pour assurer l'approvisionnement de vapeur ou la chaleur nécessaire au procédé employé. L'intention de l'avenant dit de « *use and occupancy* »¹ a pour objet d'indemniser l'assuré contre la perte qu'il subit, suivant certaines règles relativement très simples que voici :

87

1° — L'indemnité est de tant par jour, c'est-à-dire, par exemple, cinq cents dollars payables pendant cent jours, deux cents jours ou davantage.

2° — L'assureur s'engage à verser cette indemnité si l'explosion ou le dommage causé à l'appareil entraîne la suspension totale ou une diminution des affaires de l'assuré, à l'endroit où se trouve l'appareil. Et cela, dans la mesure où le revenu est diminué.

3° — L'indemnité peut aussi comprendre la dépense faite par l'assuré pour réduire le montant de la perte.

4° — L'indemnité n'est versée que si l'entreprise fonctionnait normalement avant le sinistre. Il faut que le manque à gagner soit dû à celui-ci et que le sinistre n'ait pas été suivi d'un incendie.

5° — L'assuré doit s'efforcer de reprendre le cours normal de ses affaires, le plus tôt possible.

L'assuré a le choix entre deux modes de procéder :

¹ C'est-à-dire de chômage après explosion, pour se rapprocher du terme de chômage après incendie.

a) souscrire une assurance d'un montant fixe par jour d'immobilisation. Ce mode prend le nom de « *valued use and occupancy endorsement* ».

L'indemnité est alors payable en totalité ou en partie:

i) suivant que l'entreprise ferme ses portes entièrement ou partiellement, ou ii) dans la mesure où le chiffre d'affaires est réduit. L'indemnité devient alors un pourcentage du montant fixe par jour d'indemnisation, correspondant au rapport de la diminution des ventes au chiffre d'affaires normal.

88

b) avoir une assurance dite de la perte subie, ou « *actual loss sustained* ». Celle-ci fait intervenir la règle proportionnelle et tient compte de la perte véritablement subie par l'assuré. Dans ce cas, l'indemnité ne doit pas dépasser le pourcentage de la perte subie par l'assuré que représente le montant maximum par jour, fixé dans la police, par rapport au pourcentage de l'indemnité potentielle indiquée dans le contrat.



La garantie s'applique également au bris des machines et de matériel: compresseurs, tableau de distribution, installations frigorifiques qui, même s'ils subissent un dommage limité à l'appareil ou à l'installation, peuvent entraîner la fermeture des lieux ou l'immobilisation de la production et, par voie de conséquence, de la vente.

Assurance des frais supplémentaires.¹

L'arrêt d'un appareil ou d'une chaudière ou encore le bris de pièces importantes peuvent entraîner des frais plus ou moins considérables, tout en ne suspendant pas les affaires de l'entreprise. Ce serait le cas, par exemple, d'appareils que l'on peut remplacer temporairement, en attendant qu'ils aient été réparés, ou des frais encourus pour approvisionner l'entreprise de vapeur ou d'électricité, en attendant que la répa-

¹ Outage insurance.

ration soit terminée. Comme il n'y aurait pas dans ce cas, une interruption des affaires, mais une simple augmentation des frais normaux, la garantie de chômage ne s'appliquerait pas nécessairement, quoique la dépense soit peut-être considérable. A ce point de vue, l'assurance dite d'« *outage* » joue dans ce domaine le même rôle que l'assurance des frais supplémentaires en assurance contre l'incendie.

L'indemnité prend la forme d'une somme fixe pour chaque heure durant laquelle l'appareil ne remplit pas sa fonction régulière, soit, partiellement, soit complètement. L'importance de l'indemnité est fonction du degré d'immobilisation de l'appareil: chaudière, générateur, appareils électriques ou autres machines garantis par la police.

89

Comme pour l'assurance « *use and occupancy* » l'indemnité peut être payable dès la réception de l'avis ou après la période d'attente fixée dans la police.

Cette assurance se recommande aux écoles, maisons de rapport, hôpitaux, banques, entrepreneurs et en général, à toute entreprise où un accident n'entraînerait pas nécessairement la suspension des affaires ou du revenu, mais où l'accident augmenterait les frais d'administration ou pourrait causer d'autres pertes par voie de conséquence.

Réflexions sur l'assurance de dommages ¹

par

TADEUSZ POZNANSKI

90

Le but pratique principal de l'application de la théorie mathématique aux assurances, en général, consiste dans l'élaboration d'une méthode de prévision quant à la marche future des événements qui forment l'objet de l'assurance. Les prévisions de l'avenir ne peuvent être basées que sur l'étude du passé, — étude qui concerne la marche des phénomènes fortuits, dus au hasard, et qui doit être faite d'après les méthodes du calcul des probabilités et de la statistique mathématique. Les principes de ces méthodes nous renseigneront sur la probabilité des événements dans l'avenir, ainsi que sur les écarts possibles et la probabilité de ces derniers. Chez les assureurs-praticiens on rencontre souvent l'opinion que les méthodes mathématiques ne peuvent être appliquées aux assurances des choses, et cela par suite du caractère pour ainsi dire *exact* de la science mathématique, auquel est opposé le caractère *fortuit* des phénomènes faisant l'objet des assurances des choses; cette opinion est due à un malentendu en ce qui concerne la nature des recherches de la théorie du calcul des probabilités: ce sont justement les phénomènes fortuits, dus au hasard, qui constituent l'objet de ces recherches.

Les méthodes de la théorie des probabilités, de la statistique mathématique et, tout particulièrement, la théorie de corrélation permettent d'examiner et de découvrir parmi les phénomènes fortuits une série de relations (stochastiques et non

¹ Communication de M. Poznanski au XI^e Congrès d'actuaire tenu à Paris en 1937.

fonctionnelles) soit avec les phénomènes économiques, soit avec ceux du domaine de la nature (par exemple taches solaires et intensité de la grêle).

La statistique mathématique nous fournit non seulement les méthodes propres à l'élaboration du matériel respectif, mais aussi les moyens d'utiliser ce matériel de la façon la plus efficace. Elle nous enseigne, en outre, quels écarts probables peuvent survenir dans la fréquence des phénomènes fortuits, dont les dimensions à prévoir se laissent établir d'après les observations du passé.

91

L'analyse faite conformément aux principes en question nous permet de tirer différentes conclusions pratiques, comme, par exemple, quel est le degré exigible des coefficients de la sécurité dans la construction des tarifs, suivant le caractère et l'intensité du phénomène fortuit faisant l'objet de l'étude, — quels fonds de réserve sont indispensables pour couvrir les écarts défavorables dépassant les limites prévues par le calcul, — quelles méthodes de réassurance doivent être appliquées (en tenant compte, entre autres, du degré des coefficients de la sécurité dans le calcul des tarifs, de l'importance des fonds de réserve). Nous nous bornons à ces quelques exemples, mais on pourrait en citer d'autres dont la portée pratique ne serait pas moins importante.

Grâce à l'application des méthodes mathématiques à l'étude des problèmes fortuits en matière des assurances nous pouvons constater que l'opinion répandue parmi les assureurs-praticiens en ce qui concerne le degré du hasard dans les groupes particuliers des assurances des choses est souvent en contradiction avec la théorie scientifique. Ainsi, par exemple, les assureurs-praticiens considèrent comme très recherchés par les compagnies d'assurances les risques d'une faible fréquence et d'une propagation insignifiante des sinistres, c'est-à-dire où les primes destinées à couvrir les montants d'indemnité sont moins élevées; du groupe des assurances-incendie, apparten-

nent à cette catégorie les risques civils: maisons d'habitation, mobilier, etc. Par contre, les risques d'une fréquence importante ou d'une grande propagation des sinistres, tels que, dans l'assurance-incendie, les moulins, scieries, etc., sont estimés par les assureurs-praticiens comme moins recherchés. La théorie scientifique à cet égard prouve la fausseté de ces opinions, en démontrant des résultats tout à fait contraires.

92 Vu ce qui précède, il ne laisse aucun doute que l'étude des *phénomènes* faisant l'objet des assurances des choses au moyen des méthodes mathématiques et, surtout, l'application du calcul des probabilités peut et doit être de grande utilité.

L'intérêt pratique ne se borne pas, toutefois, aux prévisions sur les phénomènes eux-mêmes, tels que: incendie, grêle, etc., il porte plutôt sur les prévisions d'ordre *financier* concernant les prestations d'assurance.

A ce point de vue, les caractéristiques de l'assurance des choses, dite aussi assurance relative aux biens, la distinguent nettement de l'assurance de personnes et, spécialement, celle sur la vie. Ces particularités consistent, en premier lieu, dans le caractère de l'assurance des choses ou relative aux biens, qui est un contrat de l'assurance de dommages, soit un contrat d'indemnité. Il en ressort le principe fondamental pour nos réflexions suivantes que la prestation due par l'assureur ne peut pas dépasser le montant du dommage subi par l'assuré par suite de l'événement prévu par le contrat d'assurance, et cela même au cas où la somme de garantie assurée par le contrat dépasse ce dommage. Ce principe est de grande portée aussi bien pour la construction (l'établissement) des bases statistiques de l'assurance des choses que pour les prévisions concernant les prestations futures de cette assurance. Dans l'assurance de personnes et, notamment, dans celle sur la vie, la prestation de l'assureur dépend uniquement de la somme d'assurance prévue par le contrat d'assurance; il y a donc une congruence directe entre les prestations de l'assureur dans la

période prise en considération pour l'établissement des tables de mortalité et les sommes d'assurance des contrats en vigueur. Le même principe de congruence entre les prestations de l'assureur et les sommes d'assurance reste valable en ce qui concerne les prévisions pour l'avenir.

Dans l'assurance des choses, cette congruence peut être troublée — et cela aussi bien dans le passé que dans l'avenir — et notamment en vertu du principe fondamental formant la base du contrat de l'assurance des choses ou relative aux biens, c'est-à-dire *le principe d'indemnité*.

93

Du point de vue de la fixation des prestations de l'assureur on peut discerner dans l'assurance de dommages ou des choses deux groupes différents de contrats: dans l'un de ces groupes, la valeur entière des biens au moment du sinistre forme, à côté du montant du dommage lui-même, un élément essentiel du calcul de la prestation de l'assureur; dans le second groupe, la susdite valeur ne joue aucun rôle dans le calcul de la prestation de l'assureur ou même n'existe pas, par la nature du contrat, comme c'est le cas dans l'assurance de responsabilité. Nous appellerons donc le premier groupe de contrats — « assurance avec valeur définie », le second — « assurance sans valeur définie ». Au second groupe appartiennent tous les contrats relatifs aux assurances de responsabilité, ainsi que les contrats des assurances des choses (proprement dites), avec les clauses connues sous les noms suivants: au premier risque, au second risque, etc.

Dans le groupe de contrats d'assurance que nous appelons « sans valeur définie » les recherches statistiques ne peuvent — par la nature des choses — se rapporter aux sommes d'assurance qui n'existent pas dans le sens attribué généralement aux contrats d'assurances sur la vie. Les sommes d'assurance figurant dans les contrats de ce groupe (« sans valeur définie ») ne présentent que les limites de la garantie de l'assureur, tandis que, dans les contrats d'assurances sur la vie,

la somme d'assurance présente précisément le montant de la prestation de l'assureur en cas d'événement prévu par le contrat. Dans les contrats du second groupe (« avec valeur définie »), les sommes d'assurance figurant dans les contrats présentent, d'un côté, les limites de la garantie d'un événement, d'autre part — la valeur de la chose assurée, valeur qui sera prise en considération dans le calcul de la prestation, notamment au cas où, au jour du sinistre, la valeur de la chose assurée dépasse la somme inscrite dans le contrat.

94

Dans le groupe de contrats « sans valeur définie », les recherches statistiques doivent donc se borner à l'étude des prestations elles-mêmes, sans rapport aux sommes d'assurance. La fréquence des sinistres et leur montant peuvent être étudiés alors uniquement par rapport au *nombre* de contrats uniformes soumis au risque. Les sinistres peuvent être divisés d'après le montant des prestations; l'étude de la fréquence des sinistres en fonction de leur montant (dans les groupes homogènes) est très importante pour la détermination rationnelle des tarifs. Mais pour l'étude rationnelle de la statistique des sinistres il est d'une importance primordiale que les prestations à la charge de l'assureur ne soient affectées d'erreurs provenant du principe d'indemnité. Ce principe peut provoquer facilement que deux sinistres de même importance réelle soient indemnisés des deux sommes différentes, suivant la date de sinistre et, par conséquent, la valeur de l'objet, le coût de la vie, etc. Vu qu'il est assez difficile de limiter l'observation à une période trop courte, on se voit menacé par le danger d'embrasser par la même statistique les prestations évaluées par différentes échelles; ce danger est notamment assez grave aux époques où le pouvoir d'achat de la monnaie, en général, subit des changements rapides. C'est pourquoi, si le nombre d'observations ne permet pas de les limiter aux périodes où le pouvoir d'achat de la monnaie ne varie pas, il est de toute importance de transformer les chiffres concernant chaque prestation d'a-

près une échelle établie sur les prix à une date déterminée. D'autre part, pour les prestations qui n'étaient pas indemnisées par le montant entier du dommage — soit à cause de la somme de garantie contractuelle qui était inférieure, soit par suite des clauses spéciales prévues par le contrat et stipulant une indemnisation partielle (franchise, coassurance, etc.) — il y a lieu d'appliquer les indemnisations théoriques complètes, sans déductions.

Sans ces corrections, la statistique des sinistres serait fautive, car deux sinistres de même force et importance se trouveraient enregistrés en montants différents.

95

Dans le groupe de contrats « avec valeur définie », l'établissement des statistiques concerne non seulement les sinistres tels quels et leur fréquence par rapport au nombre de contrats (risques) — comme c'est le cas pour le groupe « sans valeur définie » — mais aussi le rapport des prestations en raison des sommes d'assurance qui ne jouent pas seulement, dans ce groupe de contrats, le rôle de la limite de garantie.

Les observations que nous venons de faire sur la nécessité de rectifier les prestations effectuées par l'assureur afin de les rendre uniformes trouvent aussi *mutatis mutandis* leur application dans les cas des contrats d'assurances « avec valeur définie ».

D'ailleurs, pour la statistique concernant ce groupe de contrats, il est nécessaire que les prestations soient calculées à nouveau d'après la valeur des choses faisant l'objet de l'assurance, valeur mentionnée dans le contrat même et c'est seulement cet ajustement une fois effectué qu'on peut établir une statistique rationnelle. Sans cette rectification, les données de la statistique seraient fausses. Ainsi, par exemple, si le sinistre est réglé selon les prix qui diffèrent de ceux pris pour l'évaluation de la somme d'assurance contractuelle, le rapport entre la prestation de l'assureur et la somme d'assurance ne démontre pas exactement la proportion de la destruction de la

chose; de là, toute la statistique concernant la fréquence des sinistres en fonction de la proportion de la destruction serait fausse.

96 De ce que nous venons de dire il devrait être clair qu'il faut — pour avoir un juste tableau des rapports existant dans le domaine des sinistres d'une période déterminée — que les prestations payées par l'assureur soient rectifiées pour devenir uniformes ou congruentes: dans le groupe de contrats « sans valeur définie » l'uniformité s'obtient par la référence de tous les paiements pour sinistres à leur valeur, selon les prix et le coût de la vie à la même époque; dans le groupe de contrats « avec valeur définie » on arrive à cette congruence par la référence de chaque paiement pour sinistres aux prix, etc. servant de base à la fixation de la somme d'assurance contractuelle. Pour la statistique qui aurait à renseigner sur la répartition des montants *absolus* des prestations (et non seulement *relatifs*) la congruence devrait s'opérer aussi pour le groupe de contrats « avec valeur définie », et cela de la même manière que pour celui de contrats « sans valeur définie ».

Les auteurs des études publiées récemment sur les statistiques incendie et autres ne font, cependant, aucune mention, si ces rectifications ont été effectuées.

Le même principe d'indemnité qui nous a amenés à exiger — en raison des changements de prix — la rectification des sinistres nous enseigne qu'il est difficile de baser les prévisions pour l'avenir sur les données du passé. C'est surtout dans le groupe d'assurances « sans valeur définie » que les prestations de l'assureur, si étroitement liées au pouvoir d'achat de la monnaie et aux prix des biens particuliers, ne peuvent pas être établies — du moins, en ce qui concerne leur montant absolu — d'après les données du passé. Si alors le pouvoir d'achat de la monnaie varie — phénomène que nous observons depuis longtemps, sans trouver un système monétaire réellement stable par rapport aux biens — il faut s'at-

tendre à des fluctuations du montant global des sinistres et leur répartition selon les montants particuliers; au cas où tous les prix des biens, ainsi que le coût de la vie changent *uniformément*, la fréquence des sinistres selon leur montant peut être déduite de l'échelle précédente au moyen d'un déplacement correspondant des montants particuliers; de la même façon, on obtiendrait le montant global des sinistres. Toutefois, dans les périodes où le pouvoir d'achat de la monnaie baisse, il faut s'attendre — et l'expérience le prouve clairement — à l'augmentation du montant global des sinistres.

97

Dans le groupe de contrats « avec valeur définie », les prestations sont moins sujettes aux variations du pouvoir d'achat de la monnaie ou des prix des biens particuliers. Les contrats de ce groupe prévoient la clause dite règle proportionnelle, applicable dans les cas où la valeur de la chose assurée dépasse, au jour du sinistre, la somme fixée dans le contrat. Par l'application de cette clause, les assureurs obtiennent une réduction des prestations dans les cas où les prix des biens dépassent la valeur assurée; par contre, cette clause ne s'applique pas aux cas où ces prix sont inférieurs à la valeur assurée. De cette façon, le principe d'indemnité ne joue par rapport au groupe de contrats « avec valeur définie » qu'un rôle unilatéral.

Nos observations concernant les difficultés à prévoir les montants des prestations de l'assureur dans les assurances de dommages ne doivent pas constituer un argument contre l'application des méthodes mathématiques aux assurances de cette branche: les réserves faites concernent uniquement le côté *financier*; quant aux *phénomènes eux-mêmes*, ce domaine peut et doit être étudié avec succès au moyen des méthodes mathématiques.

Pour des initiatives nouvelles en assurance automobile

par

G. P.

98

Dans une étude consacrée à l'assurance-automobile au Canada en 1958,¹ nous avons noté les services que l'*Assigned Risk Plan* rend dans les provinces du Canada et les états où on l'a adopté chez nos voisins. En résumé, il permet de répartir entre les assureurs les automobilistes: a) qui sont refusés à cause de leur dossier; b) ou qui ont violé certaines lois de la circulation routière au point de les rendre inassurables aux conditions et au tarif normaux. Les Anglo-saxons, gens pratiques, se disent: au lieu de laisser circuler ces automobilistes sans assurance ou au lieu de se les passer de l'un à l'autre suivant l'influence du courtier qui nous présente l'affaire, mettons un peu d'ordre dans tout cela. C'est ce qu'ont fait un certain nombre de provinces, dont l'Ontario, le Manitoba et les provinces de l'Ouest. Au cours d'un voyage en Colombie britannique, nous avons été à même d'étudier l'application de la mesure dite *British Columbia Automobile Assigned Risk Plan*, avec les autorités qui l'administrent. C'est avec plaisir que nous versons au dossier les documents que nous avons rapportés. Aux hommes de bonne volonté qui veulent bien se rendre compte de ce qui se fait ailleurs, nous présentons ces données et ces faits. Aux directeurs d'entreprises qui appliquent eux-mêmes les dispositions prises, nous nous permettons de souligner qu'il conviendrait peut-être de faire valoir auprès des autorités de Québec les bons aspects d'une législation qui tend à mettre de l'ordre dans un domaine, où au nom de la liberté individuelle on laisse les gens casser la figure d'au-

¹ Assurances, avril 1959, p. 47.

tres gens, sans intention préméditée évidemment, mais tout en ne pouvant même pas offrir de payer les frais.



1. — *Assigned Risk Plan*

On trouve, dans une brochure¹ publiée à Victoria, le texte qui définit les aspects principaux de l'initiative. En voici un résumé:

1 — L'intention de la mesure est de permettre à l'automobiliste de s'assurer dans les cas suivants:

99

a) si, dans les deux mois précédents, un assureur inscrit au plan lui a refusé d'assurer son automobile;

b) s'il a été condamné plus d'une fois dans les trois ans précédents pour avoir violé un des articles énumérés du code pénal du Canada ou de la loi des véhicules-moteurs. Ces articles ont trait principalement à la conduite en état d'ivresse, sous l'influence de drogue, sans permis ou de façon criminelle, ainsi qu'aux dommages faits aux tiers par négligence criminelle, aux fausses déclarations faites au moment de l'émission du permis, au prêt de son permis à un tiers ou au fait que l'automobiliste n'a pas attendu l'arrivée de la police après un accident.

2 — En faisant sa demande au Comité régisseur, par l'entremise de son agent, le proposant se voit imposer une prime supérieure au tarif courant, qui dépasse celui-ci de 20 à 100 pour cent selon le cas. S'il l'accepte, il reçoit une police d'assurance qui le garantit contre les dommages corporels et matériels aux tiers, aux autres conditions ordinaires.

3 — Les assureurs qui adhèrent à l'entente sont censés accepter les cas qui leur sont attribués d'office par le gérant du Comité. Si l'assureur croit que l'assuré n'a pas droit à l'assurance qu'on lui impose, il peut en appeler au Comité de la décision. Il peut aussi demander l'annulation de la police

¹British Columbia Automobile Assigned Risk Plan. Revised 1957. Effective July 1st 1957.

100

ou en refuser le renouvellement, pourvu qu'il en avertisse le gérant à l'avance. En somme, il s'agit non pas d'imposer à un assureur l'assurance d'un véhicule que le conducteur entend conduire sans se préoccuper des lois de la circulation, mais de mettre à la disposition de quelqu'un qui a fait une ou des erreurs de conduite la garantie nécessaire s'il consent à s'amender. On cherche ainsi non seulement à rendre service à l'automobiliste, mais aux tiers qui, plus tard, pourront être victimes d'un accident, tout en demandant à l'assuré une prime correspondant au risque qu'il présente. Il y a là, nous semble-t-il, une mesure qui a un véritable intérêt humanitaire et pratique, quand on songe à l'importance que l'automobile a prise dans la vie de chacun.

4 — Les assureurs sont libres d'adhérer à l'entente dont ils paient les frais d'administration proportionnellement à leur chiffre d'affaires. Pour qu'on en juge, voici les frais attribués à l'ensemble des adhérents en 1958: ¹

	<i>Revenu-primés</i>	<i>Répartition des frais</i>
Cent cinquante-huit assureurs	\$19,919,000.	\$32,800.

Cette répartition va de \$1,987.09 pour un revenu-primés d'un million et demi de dollars (*All-State Insurance Company*) à \$42.91 pour un revenu-primés de \$2,118.00 (*National-Provincial*). Chaque assureur paie ainsi \$40. par an plus une quote-part des frais.

Il s'agit, en somme, d'une bien faible dépense pour mettre de l'ordre dans un domaine où il y en a bien peu ailleurs.

Et quels résultats obtient-on en Colombie britannique avec cette mesure ? Voici quelques chiffres qui l'indiqueront assez bien pour 1958:

	<i>Demandes</i>	<i>Polices émises</i>
Nouvelles polices et renouvellements	19,513	14,566
Annulations par l'assureur		206

¹ Twentieth report of operations, calendar year 1958. British Columbia Automobile Assigned Risk Plan.

A S S U R A N C E S

Analyse des polices émises

Véhicules de promenade	11,637
Polices de conducteur	1,325
Véhicules commerciaux	1,165
Taxis	24
Ambulances	1
Motocyclettes	387
Polices collectives	27
	14,566

101

<i>Nombre de cas étudiés par le Comité</i>	<i>Nombre de polices émises par les assureurs-adhérents</i>
1944 23	18
1958 19,093	14,566

Nombre d'appels présentés par les assureurs en 1958

Accordés	91
Rejetés	77
	168

Résiliations par les assureurs en 1958

Demandes d'annulation acceptées	206
Demandes d'annulation rejetées	61
	267

Voici ce qui ressort de ces chiffres, nous semble-t-il:

a) La nature humaine étant ce qu'elle est, les violations à la loi ont lieu quelles que soient sa rigidité, l'exactitude de son interprétation et la sévérité des sanctions. Ainsi, en une seule année, en Colombie britannique, dix-neuf mille cinq cent treize personnes ont trouvé nécessaire de s'adresser au Comité pour faire examiner leur cas. Quatorze mille cinq cent soixante-six ont trouvé une solution qui a augmenté leur prime, mais qui leur a permis de continuer à conduire. C'est en somme environ soixante-quatorze pour cent des cas.

b) Si l'assureur est censé accepter les cas qui lui sont attribués d'office au prorata de son chiffre d'affaires, il peut demander l'annulation s'il juge que l'automobiliste présente un

A S S U R A N C E S

102 risque trop grand par la suite. Ainsi, sur deux cent soixante-sept demandes d'annulation, deux cent six ont été accordées. On ne peut donc pas dire que quoi qu'il arrive l'automobiliste trouvera preneur pour son risque. Ainsi, le Comité n'a accordé que soixante-quatorze pour cent des demandes d'assurances faites par les automobilistes et il a consenti à soixante-dix-sept pour cent des annulations présentées par les assureurs. On peut constater par là que le libre arbitre continue d'exister, lorsqu'il est justifié. Par les résultats, on peut voir aussi que le fonctionnement est remarquablement efficace à une époque et dans un milieu où l'assurance automobile est généralement peu profitable. C'est sans doute qu'on est parvenu à établir cet équilibre si difficile dont nous parlions dans notre article précédent.

Et voici maintenant les résultats d'ensemble du plan, de 1944 à 1958:

Année	Revenu- primes	Résiliations	Primes acquises	Sinistres	Rapport
1944	\$ 819.98	\$	\$ 819.98	\$	nil
1945	1,603.91	50.55	1,553.26	71.00	4.6%
1946	2,291.82	97.91	2,193.91	862.00	39.3%
1947	5,337.22	215.33	5,121.89	16,020.00	312.8%
Année	Revenu- primes		Primes acquises	Sinistres	Rapport
1948	\$ 40,171.42	\$	18,678.00	\$ 21,392.00	114.5%
1949	57,039.50		49,213.44	31,331.22	65.49%
1950	85,852.72		71,446.11	61,428.00	41.44%
1951	114,984.68		100,418.70	77,267.00	76.94%
1952	268,078.40		191,531.54	119,375.00	66.33%
1953	392,945.00		330,511.70	223,103.00	67.50%
1954	496,282.00		444,613.50	296,044.00	66.81%
1955	475,643.00		485,963.00	342,391.00	70.45%
1956	465,585.00		470,614.00	261,781.00	55.62%
1957	926,186.00		695,885.00	393,395.00	56.53%
1958	1,303,396.00		1,114,791.00	590,368.00	52.95%

En somme, les résultats ont été de médiocres à excellents, sauf en 1947 et 1948, si l'on tient compte que les commissions

sont réduites de quinze à dix pour les voitures de promenade et à cinq pour les véhicules commerciaux; ce qui a permis aux assureurs de mettre à peu près les deux bouts ensemble durant certains exercices et de faire un bénéfice plus ou moins élevé durant les autres. A signaler qu'avec la hausse du tarif de base depuis 1956, on est parvenu à maintenir très satisfaisants des résultats qui, ailleurs, s'avéraient désastreux. En somme, dans ce domaine comme dans tant d'autres, il faut avoir l'énergie d'agir, d'appliquer les lois et, pour cela, il est bon d'obtenir de l'initiative privée une collaboration dont l'État ne peut guère se passer s'il veut s'en tenir à son rôle d'arbitre, de contrôleur et non strictement d'entrepreneur. Il est des domaines nombreux où cette collaboration peut donner des fruits excellents si elle est intelligemment conçue et appliquée. Celui-ci nous semble être un des plus intéressants.

II. — Le fonds de garantie automobile ¹

En résumé, voici son objet: permettre à la victime d'un accident d'automobile de se faire rembourser les dommages qu'elle a subis et que l'auteur de l'accident ne lui a pas payés. Et voici les conditions principales:²

- a) les dommages doivent dépasser cent dollars;
- b) l'accidenté doit démontrer qu'il a obtenu jugement contre l'auteur des dommages et qu'il n'a pu se faire rembourser;
- c) il doit faire une demande de remboursement, appuyée par les pièces voulues, durant l'année qui suit le jugement rendu;
- d) il doit établir qu'il a fait les démarches et pris les moyens exigés par la loi pour se faire rembourser.

¹ Unsatisfied Judgment Fund.

² En Colombie anglaise. Unsatisfied Judgment Fund Plan, British Columbia, March 28, 1957.

Au premier abord, ces dispositions paraissent compliquées. C'est peut-être la faiblesse de la loi et aussi qu'elle se limite aux dommages corporels. Elle a, cependant, le très grand avantage:

a) de permettre à l'accidenté de se faire rembourser ses frais;

104 b) d'empêcher l'auteur de l'accident de conduire tant qu'il n'a pas remboursé les dommages corporels causés aux tiers;

c) de n'exiger de chaque automobiliste qu'une légère contribution au Fonds.

Les assurances complémentaires

par

JEAN DALPÉ

III — L'assurance contre les tremblements de terre

105

La clause 10b des conditions statutaires exclut de la police d'assurance contre l'incendie les dommages causés par le feu à la suite d'un tremblement de terre ou d'une éruption volcanique. Par une clause spéciale annexée à l'intercalaire, il est possible de supprimer cette exclusion, sans frais. Pour garantir les dommages causés à la chose assurée par le séisme même, comme le fendillement des murs, des fondations ou des plâtres, l'écroulement partiel ou total de l'immeuble, il est nécessaire de souscrire une assurance complémentaire dite des tremblements de terre¹. Il y a trois manières de garantir le risque:

a) faire annexer à la police d'assurance contre l'incendie un avenant spécifiant que le risque est assuré, moyennant un taux variable suivant la région, la construction de l'immeuble ou le genre d'objets assurés, la franchise et le fait que la règle proportionnelle s'applique ou non au contrat.²

b) si l'assureur se trouve assez chargé par le risque d'incendie, l'assurance contre les tremblements de terre pourra faire l'objet d'une police souscrite auprès d'un autre assureur. Dans ce cas, il y a une surprime.

c) comprendre le risque dans une police dite des biens ou des immeubles commerciaux, à l'aide d'un avenant.

Dans les deux cas, l'indemnité versée à l'assuré est l'excédent de la franchise mentionnée dans le contrat. Cette fran-

¹ *Earthquake Insurance.*

² Lorsqu'il s'agit d'une maison d'habitation ou d'un immeuble non assujetti à cette clause.

106 chise qui, selon la pratique américaine, est un montant à déduire, varie ordinairement de deux à cinq pour cent suivant la construction de l'immeuble et suivant la zone où il se trouve. C'est ainsi que pour un immeuble en béton armé, monolithe, sans auditorium ou piscine, classé « C », la franchise est de deux et demi pour cent dans les comtés d'Abitibi et de Rouyn-Noranda, et certains comtés du Lac St-Jean; tandis qu'elle est de sept et demi pour cent dans l'Île de Montréal, les comtés avoisinants et ceux qui longent le St-Laurent jusqu'à la moitié environ de la Gaspésie. La franchise de base varie, en somme, suivant une carte séismologique établie par les services de l'Observatoire du Canada en 1953¹. Les régions y sont classées de 0 à 3 suivant la nature du sol et la résistance qu'il peut opposer aux mouvements séismiques².



L'assurance a pour objet de garantir les dommages causés directement à la chose assurée par un tremblement de terre ou une éruption volcanique, au prix de remplacement ou de réparation. Elle n'assure pas cependant:

a) les dégâts dus à l'incendie, la foudre, le vent, l'explosion, le vol, le débordement des eaux, l'inondation, le raz de marée ou le déferlement des vagues, que ces dommages soient l'effet direct d'un tremblement de terre ou lui soient attribuables;

b) les dommages subis à la suite du séisme, si l'assuré n'a pas pris les mesures nécessaires pour empêcher que les dégâts ne s'aggravent;

c) les dommages subis du fait de l'application d'une ordonnance civile qui retarde ou complique le règlement.

¹ L'Observatoire du Canada dispose de stations séismologiques réparties dans tout le pays et dont la fonction est de recueillir les observations séismiques.

² On lira avec intérêt, à ce sujet, une étude intitulée « A Seismic Probability Map for Canada » qui étudie la question sous la signature de M. John H. Hodgson qui est le chef du service de Séismologie à l'Observatoire du Canada.

Quant au mode de règlement, il suit les règles ordinaires. Toutefois, si l'assuré et l'assureur ne s'entendent pas sur l'importance des dommages ou sur le coût de remplacement de la chose assurée, à la demande de l'une ou l'autre des parties, le litige doit être soumis à l'arbitrage suivant une formule qui correspond assez bien à ce que prévoit le contrat d'assurance contre l'incendie.

IV — L'assurance des dommages par l'eau

107

Les dommages par l'eau devraient pouvoir être garantis assez facilement, semble-t-il au premier abord. Ne sont-ils pas, en effet, un risque comme un autre contre lequel il devrait être possible de s'assurer ? De ce côté, l'industrie de l'assurance est en retard. Si l'on peut annexer à la police d'assurance contre l'incendie le contrat supplémentaire ou l'avenant dit de couverture supplémentaire, la garantie des dommages par l'eau y est extrêmement restreinte. Il existe également une assurance dite des biens commerciaux et, pour les risques industriels, un avenant connu sous le nom de « *additional named perils clause* ». Il y a, enfin, une assurance des dégâts des eaux, mais toutes ces garanties sont fragmentaires ou, tout au moins, si elles garantissent bien les risques qu'elles prévoient, elles se limitent à un aspect du risque et, de ce fait, elles sont incomplètes. Pour qu'on en juge, voici une brève étude des principales formules en usage et des clauses qui traitent du risque.

1) Le contrat ou couverture supplémentaire.

Cinq formules garantissent un aspect du risque d'eau: J, K, L, M et R-59.¹ Le dernier a trait aux maisons d'habitation. Il limite l'assurance aux dégâts causés par une fuite d'eau dans l'installation de chauffage, de climatisation ou de chauffage ou par la rupture d'une conduite municipale, avec

¹ En 1959 tout au moins. Nous faisons cette restriction car depuis quelques années, peu de textes d'assurances ont été aussi remaniés, corrigés, étendus, restreints.

de nombreuses exceptions. Ainsi, les dégâts provenant du refoulement des égouts, de l'infiltration des eaux de surface à travers les fondations ou des infiltrations à travers le toit ne sont pas garantis. Et si durant la saison de chauffage, les occupants sont absents durant plus de 48 heures, sans surveillance, la garantie est suspendue. C'est donc une assurance partielle, dont les insuffisances doivent être signalées à l'assuré au moment de la souscription du contrat.

108

Les avenants dits K, L et M sont strictement limités aux dommages faits:

a) par le fonctionnement des extincteurs automatiques sans qu'il y ait incendie, pourvu que le contrat soit assujéti à une clause d'entretien des extincteurs;

b) par la chute ou le bris de l'installation.

Ici, également, il y a des restrictions. L'assurance ne s'applique pas, par exemple, aux dommages causés:

i) par le bris d'une conduite d'eau municipale qui alimente l'installation à l'extérieur de l'établissement;

ii) par un réservoir dont l'eau est retenue par un barrage.

Dans l'ensemble, le risque visé est bien garanti, cependant.

Le montant d'assurance correspond à la somme souscrite pour l'assurance contre l'incendie, puisqu'il s'agit d'un avenant annexé au contrat. De ce fait, les dispositions générales de la police s'appliquent aussi au risque des dommages par l'eau.

2) La garantie-eau de l'assurance flottante des biens et immeubles commerciaux.

Les deux polices dites *Commercial property floater* et *Commercial Building Form* sont des garanties tous risques. Elles excluent, cependant, les dommages dûs à l'inondation, au refoulement des égouts, à l'infiltration des eaux naturelles à travers les murs et les fondations.

Là, également, on se trouve devant une couverture incomplète, même si son appellation initiale semble indiquer une garantie globale¹.

3) L'avenant dit des risques complémentaires.

Les assureurs n'ayant pas encore accepté d'étendre la portée de la *commercial property floater* et de la *commercial building form* aux risques industriels, on a imaginé un avenant pour ces derniers qui prend le nom de *additional named perils clauses*. Cette pièce permet d'ajouter à la police incendie les risques d'effondrement (*collapse*), de chute d'objets, (*falling objects*), de capotage du véhicule transporteur et les dégâts des eaux, avec une franchise de \$100. On entend par ce dernier terme un dommage accidentel dû à la rupture d'un réservoir, d'un tuyau ou d'un autre appareil contenant de l'eau ou de la vapeur, avec les exclusions suivantes:

109

a) les dommages dus aux extincteurs automatiques, à la rupture d'un barrage ou faits au cours de la réparation des fondations, des murs ou du toit, du remplacement ou de l'installation d'un réservoir, de tuyaux ou d'appareils quelconques destinés à contenir de l'eau ou de la vapeur;

b) les dégâts au cours de la construction d'un immeuble ou en cas de vacuité;

c) les dommages causés par l'usage de dynamite, l'explosion de quelque nature qu'elle soit ou par des voleurs, par un raz de marée, la crue des eaux, le débordement, l'inondation, des objets à la dérive, les vagues, le tremblement de terre et autre mouvement du sol de quelque nature que ce soit.

Comme on le voit, là encore, il y a place pour une longue discussion et il y a de nombreux vides. En somme, dans l'ensemble, on veut assurer le bris accidentel d'une tuyauterie ou d'un appareil, en excluant le risque extraordinaire de construction, de dynamite et le cas fortuit ou *act of God* — que

¹ Voir à ce sujet l'étude intitulée les assurances tous risques dans les numéros d'avril et juillet 1959.

l'assurance contre l'incendie ne peut éviter parce qu'il fait partie des risques auxquels l'usager ou le propriétaire sont exposés.



110 Par les explications qui précèdent, on constatera, comme nous, que dans ce domaine, l'industrie de l'assurance est en retard. Elle oublie son rôle, nous semble-t-il, qui n'est pas de restreindre la garantie, mais au contraire d'assurer avec un minimum d'exclusions, quitte à demander la prime nécessaire. Dans ce domaine comme dans tant d'autres, il faudrait à notre avis partir de la garantie tous risques avec des primes élevées et prévoir des exclusions correspondant à un tarif décroissant. En nous exprimant ainsi, nous tenons compte il est vrai du point de vue de l'assuré; à notre avis, c'est lui qui compte avant tout. L'assurance, en effet, n'a pas été créée pour permettre aux assureurs de s'enrichir, mais pour répartir les sinistres entre le plus grand nombre de personnes possibles afin d'en neutraliser l'effet individuel. La notion de profit est venu se greffer plus tard à l'idée originelle de répartition.

Les tendances nouvelles en assurance contre l'incendie¹

par

J. H.

II — Les assurances tous risques

111

Au Canada, l'assurance tous risques a commencé, semble-t-il, avec l'assurance des bijoux et des fourrures. Puis, sous l'effet d'un mouvement venu d'Angleterre et des États-Unis, elle a gagné toute l'assurance individuelle et, enfin, elle a pénétré par l'ouest du Canada dans l'assurance des immeubles commerciaux et des marchandises. C'est ce qui nous a valu la police flottante des biens personnels (*Personal Property Floater*), la police flottante des biens commerciaux (*Commercial Property Floater*) et la police tous risques des immeubles commerciaux (*Commercial Building Form*).

Mais qu'est-ce que l'assurance « tous risques » ? La question paraît oiseuse au premier abord. N'est-ce pas, en effet, une assurance contre tous les risques que courent normalement l'individu, chez lui ou à l'extérieur, et l'entreprise commerciale dans le cours normal de ses affaires ? A l'étude, on se rend compte, cependant, que ce n'est pas exactement cela. Si l'assurance tous risques présente bien au départ une garantie très large, elle compte d'assez nombreuses exceptions qui en limitent sensiblement la portée. Dans la police des biens personnels, par exemple, il est dit que l'assureur garantit « contre tous les risques de perte ou de dommages matériels directs », mais on y trouve aussi les mots « sous réserve des stipulations contraires des présentes ». Or, la liste de ces stipulations contraires est assez impressionnante. Elles appa-

¹ Voir dans le numéro d'avril 1959, la première partie de cette étude.

112

raissent sous deux titres: « biens exclus » et « pertes exclues ». Il n'en reste pas moins qu'au point de départ, on se trouve devant une garantie très étendue et qui force l'assureur à démontrer que les exclusions s'appliquent; tandis qu'avec la garantie des risques énumérés,¹ la preuve revient à l'assuré lui-même. Inutile de dire que l'assureur n'aime pas trop la première formule qui l'expose à de très nombreux sinistres dont il lui est difficile de prévoir la portée avec une exactitude satisfaisante. Cela l'empêche d'établir son tarif de façon à lui permettre de faire face à ses engagements. Jusqu'ici, il est allé un peu au hasard, poussé d'abord par une concurrence aveugle, qui lui a fait diminuer les tarifs individuels d'incendie et de vol, sans même tenir compte des autres risques qui se sont avérés trop coûteux pour qu'on les ignore. C'est ainsi que, partis d'un tarif assez faible, les assureurs ont augmenté celui-ci graduellement sans pouvoir mettre les deux bouts ensemble. C'est peut-être de ce côté que les risques de vol et d'incendie, en particulier, ont été les plus coûteux parce que les assureurs n'ont pu obtenir que l'assuré souscrive un montant assez élevé, malgré la proposition d'assurance remplie par lui.

Quand on étudie l'évolution vers l'assurance tous risques au Canada, on constate:

a) qu'elle s'est faite rapidement, trop rapidement peut-être, sous l'effet d'une concurrence sans retenue;

b) qu'elle a bousculé complètement la notion d'assurance à risques énumérés, qui avait existé jusque là à l'aide soit de polices isolées (incendie, vol, transport), soit de polices groupant tous ces risques comme on le faisait dans la branche transport;

c) qu'après avoir pénétré dans tous les milieux d'assurés, même les moins fortunés, elle a tendance depuis quelques an-

¹ Named or specified perils policies.

nées à se maintenir au niveau de ceux qui, appréciant l'étendue de la garantie, sont disposés à en payer les frais;

d) qu'elle s'est avérée très coûteuse. Devant cela, les assureurs ont réagi fortement en augmentant les tarifs de façon massive et répétée, mais sans atteindre l'équilibre nécessaire. Ils ont aussi, d'année en année, diminué la garantie au point de rendre assez restreinte une assurance qui s'annonçait presque illimitée au début.

113

❧

Nous n'avons pas l'intention d'analyser ici la portée exacte de chacune de ces assurances dites tous risques, qui vont, encore une fois, des polices de bijoux et fourrures les plus étendues, aux assurances dites des immeubles commerciaux, les plus restrictives. Nous voudrions simplement essayer d'en indiquer la portée et les exceptions générales. Les premières comportent très peu d'exclusions. On les connaît sous le nom d'assurance des effets personnels.¹ Elles assurent, par exemple, les bijoux, les fourrures, les instruments de musique et les objets d'art contre les risques de perte ou de dommage à la condition:

i — que tous les objets assurés soient énumérés;

ii — qu'ils soient garantis par un montant particulier, établi au moment de la souscription de l'assurance, montant correspondant à la valeur déterminée par un expert. Sauf dans le cas des fourrures, des appareils de radio portatifs et des machines à écrire, la valeur est agréée;²

iii — que le taux de prime varie suivant la nature de l'objet assuré.

Quant aux exceptions, encore une fois, elles sont limitées. On peut les résumer ainsi:

a) les dommages dus aux mites ou à la vermine;

¹ *Personal Effects Floater.*

² Ce qui est assez exceptionnel au Canada, en dehors de l'assurance maritime.

b) les risques de guerre civile ou avec l'étranger, les dommages causés en temps de guerre ou de paix par une arme utilisant la fission atomique ou la radio-activité et la confiscation par ordre du gouvernement.

114 Les autres polices vont de l'assurance des biens personnels, c'est-à-dire des effets et des meubles, jusqu'à celles des marchandises et des immeubles commerciaux. Parties de la garantie tous risques, elles contiennent des restrictions de plus en plus étendues. En voici un rapide aperçu destiné à en faire comprendre la portée générale qui, dans l'ensemble, est plus étendue que l'assurance ordinaire contre l'incendie et le vol.

1° — Assurance flottante des biens personnels.¹

La police comprend les biens mobiliers appartenant à l'assuré ou aux membres non mariés de sa famille qui habitent avec lui. Elle les garantit contre les risques de « perte ou de dommages matériels directs », sauf les exceptions prévues, n'importe où dans le monde entier. Voici les principales exclusions:

a) les choses faisant l'objet d'un commerce, d'une industrie, d'une profession ou d'une occupation quelconque; les véhicules à moteur, les bateaux à moteur fixe, les animaux et les poissons, les pièces comptables, les dommages causés aux articles de sport par l'usage qu'on en fait ou aux objets assurés au cours d'une transformation ou d'une fabrication quelconques, les dégâts causés aux appareils électriques par l'électricité artificielle;

b) le bris des choses fragiles, les marques et les égratignures sauf dans certains cas énumérés, l'usure et les pannes mécaniques, les dégâts causés par l'humidité, les extrêmes de température, les mites, la vermine ou le vice propre;

c) le risque de guerre civile ou étrangère et les dommages

¹ *Personal Property Floater.*

causés par toute arme de guerre utilisant la fission atomique ou la radio-activité.

L'assurance est assujettie soit à une franchise, soit à un montant à déduire.

Mais que reste-t-il de la garantie initiale, dira-t-on ? Assez pour que l'assureur n'ait encore pu établir à un niveau satisfaisant l'équilibre entre le revenu-primés et les sinistres. Il reste, en outre des assurances-incendie et vol ordinaires, les dommages aux bagages à l'extérieur et, dans l'ensemble, cette garantie « tous risques » non limitée par les exclusions. Si c'est une assurance qui, comme la peau de chagrin de Balzac, va se rétrécissant avec les années, elle conserve assez d'étendue pour qu'on puisse la suggérer si le prix ne continue pas à augmenter.

115

2° — Assurance flottante des biens commerciaux.¹

Cette assurance s'applique aux marchandises, au matériel, à l'ameublement et aux améliorations locatives d'un établissement commercial :

- a) dans le magasin même;
- b) dans tout nouveau local;
- c) au cours du transport des marchandises mêmes, soit à l'achat, soit à la vente;

Elle comprend aussi à l'extérieur de l'établissement les échantillons de voyageur et les choses expédiées par la poste.

La garantie s'étend au Canada et aux États-Unis. En voici les caractéristiques principales :

i — L'assurance est contre tous les risques, sauf les exceptions qui, il faut l'admettre, sont assez élaborées. Comme les autres polices du même genre, cette assurance conserve un avantage sur les polices individuelles, parce qu'elle permet d'avoir l'assurance des dommages par l'eau s'échappant d'une conduite privée ou de la plomberie à l'intérieur de l'établisse-

¹ « Commercial Property Floater ».

ment et la garantie du vol sous toutes ses formes, au lieu du vol avec effraction.

ii — La garantie est assujettie à une clause de déduction, applicable à certains risques, c'est-à-dire que l'assureur paie l'excédent de la somme mentionnée. De cette manière, il évite les cas de peu d'importance qui, en s'accumulant, rendent l'assurance encore plus coûteuse.

116 iii — Les exclusions ont trait surtout aux tremblements de terre, aux inondations, à l'humidité, aux changements de température, au bris des objets fragiles, aux égratignures et marques, aux dommages faits au matériel électrique par l'électricité artificielle, le bris mécanique, la détérioration graduelle, le vice de la chose assurée, l'usure, les mites et la vermine, le vol commis par le personnel, la disparition pure et simple, le déficit d'inventaire, le risque de guerre civile ou étrangère, la confiscation par un gouvernement, les dommages dus à la fission atomique et à la radio-activité.

iv — Quant au taux de prime, il tient compte du tarif incendie, auquel on ajoute un chargement variable suivant:

- a) le montant à déduire;
- b) la région où se trouve le risque;
- c) le genre d'entreprise;
- d) la protection contre le vol: système d'alarme intérieur ou extérieur, un veilleur privé, etc.
- e) la partie des marchandises entreposées au sous-sol;
- f) les marchandises reçues ou expédiées par l'assuré.

En somme, au taux incendie s'ajoute une surprime qui tient compte des autres risques.

v — L'assurance est assujettie à la règle proportionnelle de quatre-vingts ou de quatre-vingt-dix pour cent selon le cas.

3° — Assurance des locaux dits domiciliaires: tous risques.

Dans ce cas, il s'agit également d'une assurance tous risques qui, cette fois, garantit les immeubles occupés comme

habitation et ne contenant pas plus de six logis familiaux.¹
Voici les exclusions principales:

a) l'usure, les pannes mécaniques, la détérioration, la contamination, les dommages causés par la vermine, les insectes, la rouille, un vice de fabrication;

b) le tassement, le déplacement, le fendillement des locaux, les dommages causés par un tremblement de terre, un mouvement quelconque du sol (sauf l'incendie qui s'ensuit), le vol des choses ne faisant pas partie intégrante du bâtiment, le vandalisme si l'immeuble est vacant;

c) la confiscation, la guerre civile ou militaire, la contamination par des substances radio-actives;

d) l'inondation, les dégâts causés par des eaux de surface ou non, les fuites d'égoût, de puisard, de gouttière ou tuyau de renvoi, des dommages causés à la plomberie ou à l'installation de climatisation même par la rouille ou la corrosion; ou encore par le gel à l'extérieur du bâtiment, dans un bâtiment vacant ou si l'assuré, en son absence, n'a pas pris les précautions nécessaires pour que le bâtiment soit visité régulièrement.

La police contient une franchise de \$50.00; elle n'est pas émise pour moins de \$10,000.00, mais elle ne contient pas obligatoirement la règle proportionnelle. Le taux de prime comprend le taux incendie, plus celui de la couverture supplémentaire et une majoration décroissante suivant le montant de l'assurance, pour tenir compte des autres risques.

4° — L'assurance tous risques des immeubles commerciaux.

L'intention de cette garantie est d'assurer les immeubles commerciaux contre les risques de perte ou de dommages matériels directs. Comme dans les cas précédents, cette assu-

¹ A l'exclusion des habitations saisonnières.

rance comporte de nombreuses exceptions dont voici les principales:

a) les dégâts causés directement à la chose assurée par les tremblements de terre,¹ l'inondation, les eaux de surface par infiltration ou non, le refoulement des égoûts ou des puits, le tassement, la dilatation, la contraction, le déplacement ou le fendillement de l'immeuble assuré;

118

b) les dégâts causés à l'immeuble par l'explosion d'une chaudière ou d'un appareil contenant un liquide ou un corps gazeux sous pression et mesurant plus de vingt-quatre pouces de diamètre;

c) les dommages causés par l'humidité, la sécheresse, la contamination, les mites, la vermine, le gel, les égratignures, la rouille;

d) les pannes mécaniques ou électriques, la détérioration, l'usure ou un vice propre;

e) la guerre civile ou étrangère et l'usage d'une arme faisant usage de la fission atomique ou de la radio-activité, la confiscation par ordre d'un gouvernement.

L'assurance comporte une franchise variant de \$125. à \$2,500. suivant la valeur de l'immeuble.

Le taux de prime tient compte du taux incendie et de couverture supplémentaire. A cela s'ajoute une majoration variable suivant le genre d'immeuble, sa valeur et son affectation. Comme le taux incendie tient compte de la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent, le montant d'assurance doit également être d'au moins ce pourcentage de la valeur assurable.



Comme nous l'avons signalé déjà, l'intérêt principal de ces assurances relativement nouvelles, c'est:

¹ Ce risque peut cependant être ajouté à la police à l'aide d'un avenant.

a) qu'elles posent au départ une garantie connue, qui n'est limitée que par les exclusions;

b) qu'elles permettent d'obtenir la garantie de risques qu'il est très difficile d'avoir à l'aide de polices individuelles, comme certains dommages par l'eau et la garantie du vol sous toutes ses formes. Ce qui est à la fois inattendu et paradoxal.

Vocabulaire d'assurance contre l'incendie

par

G. P.

120

Stock carrier, mutual carrier

Le mot *carrier* a généralement le sens de transporteur, de transitaire, de voiturier. On dit aussi *airplane carrier*, c'est-à-dire porte-avions. Le *disease carrier* est le porteur de germes et le *mail carrier* est le facteur.¹ Ces termes évoquent une idée de transport par un intermédiaire. Et cependant, dans le vocabulaire de l'assurance aux États-Unis, on emploie couramment *carrier* pour assureur.² C'est ainsi qu'on dira *stock carrier* et *mutual carrier* pour rendre la même idée. Dans le premier cas, il s'agit d'un assureur à primes fixes et, dans l'autre, d'une société mutuelle. On utilise également ces mots pour indiquer l'assureur lui-même sans cette distinction de groupe. Ainsi, *the carrier shall . . .* pour l'assureur fera . . . ou s'engage à . . .

En assurance, le mot *carry* s'emploie aussi dans un autre sens aux États-Unis. On dit, par exemple, *the insurance carried on this building is \$50,000* et aussi *I carry fire and theft insurance*. Dans le premier cas, on veut dire: il y a une assurance de \$50,000 sur l'immeuble, et dans le second, je suis assuré contre l'incendie et le vol. Il ne s'agit plus alors de l'assureur, comme pour le mot *carrier*, mais de l'assuré lui-même.

¹ Larousse's French-English, English-French Dictionary.

² « Carrier — the insurer which insures the line ». Insurance Words and their meanings. Vincent L. Gallagher et Gerald R. Heath.

Peut-être, veut-on désigner par là celui qui porte le poids de l'assurance ?

Specified or named perils policy

Dans cette police d'assurance, les risques garantis sont précisés, c'est-à-dire l'incendie, le vol, les risques du transport, par exemple. L'avantage pour l'assureur, c'est qu'il sait exactement ce qu'il assure et qu'il peut déterminer la prime afférente à chaque risque; ce que ne lui permet pas de faire l'assurance dite « tous risques ». Ce n'est que graduellement qu'il est venu à celle-ci, poussé par la concurrence.

121

Floater, floater insurance, floater policy¹

On appelle ainsi une assurance qui ne restreint ni l'étendue de la garantie, ni les bornes géographiques auxquelles celle-ci s'applique. Entrent dans ce groupe, la *personal property floater*, la *personal effects floater*, les *film floaters*, les *all risks floaters* — qui sont, en somme, des polices d'assurance tous risques et tous lieux; ce qui n'est pas l'expression courante. Dans la pratique, au Canada, on traduit *personal property floater* par assurance des biens personnels, *personal effects floater* par assurance des effets personnels, et, enfin, *all risks floater* par assurance tous risques.

Floater se traduit aussi par assurance flottante, ce qui fait sourire. Pour accepter cette expression qui en vaut une autre, croyons-nous, il faut penser au sens que l'on donne au mot flottant, c'est-à-dire, selon Larousse, ce qui est ample, ondoyant. On dit, par exemple, un manteau flottant, une robe flottante. On emploie également le terme en finance publique: la dette flottante étant la dette non consolidée, c'est-à-dire celle qui ne fait pas l'objet d'une garantie obligataire. Dans tous ces cas, le sens est un peu le même.

Loss of profits insurance, Business interruption insurance

C'est l'assurance des profits ou des bénéfices. On dit aussi assurance des profits et des frais généraux. Il y en a

¹ Floater — a policy which covers property at any location i.e. the protection floats around with the value. Vincent L. Gallagher et Gérald R. Heath. Op. cit. p. 45.

122

diverses formes. Certaines viennent d'Angleterre, comme celle que nous venons d'indiquer. D'autres sont d'origine américaine comme la *use and occupancy insurance*, qu'il faut se garder de traduire comme on le fait par « assurance usage et occupation ».¹ Même si l'expression américaine n'est pas fameuse, ce n'est pas une raison pour la traduire littéralement. Nous proposons l'expression française d'assurance contre le chômage après incendie (formule américaine); ce qui au fond pourrait s'appliquer aux assurances profits en général, mais cela permet d'établir une différence d'application. Peut-être aussi pourrait-on employer assurance contre la privation d'usage, mais cela ne voudrait pas dire grand'chose, même si en France on connaît l'assurance contre la privation de jouissance.

Les assurances dites de « *use and occupancy* » limitent la garantie au temps qu'il faut pour remettre les lieux ou les choses en état d'occupation ou d'usage après un sinistre; ce en quoi elles se différencient de l'assurance-profits indiquée précédemment, dont la durée n'est limitée que par la période de perturbation des affaires.

Business interruption insurance

Venue des Etats-Unis, cette expression s'applique aux diverses assurances de profits dont on dispose tant aux Etats-Unis qu'au Canada. Dans la pratique, on fait une distinction entre *business interruption insurance (use and occupancy)* et *business interruption insurance (profits)*. Voir *Loss of profits insurance*.

Waiting period

C'est tout simplement le temps qui s'écoule entre la date du sinistre et celle où l'indemnité commence à être versée par l'assureur. Ainsi, pour une police d'assurance-chaudières, il

¹ Ou même « jouissance et occupation », comme le veut la C.U.A.

peut y avoir une attente de vingt-quatre ou de quarante-huit heures. Autre exemple, dans la police d'assurance contre les accidents, trente jours peuvent s'écouler avant que l'assureur ne fasse le premier versement hebdomadaire. C'est, en somme, l'équivalent du montant déductible en assurance-automobile. *Waiting period*, c'est tout simplement la période d'attente.

Cost price, selling price, mark up

123

Entre le prix coûtant (*cost price*) et le *selling price*, c'est-à-dire le prix de vente, il y a le profit ou bénéfice brut (*gross profit*) déterminé par le *mark up* c'est-à-dire le pourcentage par lequel le premier élément est augmenté pour donner le second. Le *mark up*, c'est la marge de profit ou la majoration qui est à la base même de l'assurance des bénéfices. Ce que l'assureur garantit, en effet, dans le cas des marchandises, ce ne sont pas les dommages matériels qui leur sont causés par le feu, mais uniquement les profits ou bénéfices bruts que l'assuré ne peut gagner à la suite du sinistre pendant un temps plus ou moins prolongé et avec plus ou moins de restrictions, suivant la formule d'assurance adoptée.

Profits : gross, net

Profits se rend en français par bénéfice ou profit. Il y en a deux types: le profit brut et le profit net. En généralisant, on peut dire que le premier est la différence entre le prix coûtant et le prix de vente. Quant au second, c'est ce qui reste du prix de vente une fois déduits le prix coûtant et les frais de l'entreprise. Voilà le sens que l'on donne généralement à ces termes dans les assurances de profits.

Dans certaines formes d'assurance des bénéfices, le terme profit ou bénéfice brut prend un sens particulier; il est, par exemple, la somme des profits et des frais généraux permanents y compris les dépréciations et amortissements.

Gross earnings

124 *Earnings* a le sens de salaire pour l'individu. Pour la maison d'affaires, il a une toute autre portée. *Earnings*, ce sont les recettes, le revenu de l'entreprise. Dans l'assurance de profits, le sens est un peu différent. C'est soit le revenu total de l'entreprise provenant des ventes ou d'autres sources moins le prix coûtant des marchandises;¹ soit les profits nets, augmentés des salaires, des taxes, des intérêts sur emprunts, du loyer et des autres frais généraux.²

Standing charges

En assurance de profits, les *standing charges* sont les frais permanents, c'est-à-dire ceux dont le sinistre garanti n'entraîne pas la suspension. On les appelle aussi frais énumérés, puisqu'ils font l'objet d'une mention particulière, ou tout simplement les frais généraux, ce qui n'est pas d'ailleurs tout à fait la même chose.

Indemnity period

C'est la période d'indemnisation, c'est-à-dire le temps durant lequel l'assureur s'engage à indemniser l'assuré à la suite d'un sinistre garanti par le contrat. On doit distinguer, en assurance de profits, entre la période de perturbation et la période ou durée d'indemnisation. La première est celle pendant laquelle les affaires ne sont pas encore revenues à la normale à la suite du sinistre, tandis que l'autre est le laps de temps durant lequel l'assureur s'est engagé à verser une indemnité. L'une et l'autre des deux phases ne sont pas nécessairement de même durée.

Normal or standard turn-over

Turn-over, c'est le chiffre d'affaires.

¹ *Gross Earnings Form.*

² *Earnings Insurance.*

La différence entre le chiffre d'affaires normal (*normal* ou *standard turn-over*) et le chiffre d'affaires pendant la période d'indemnisation est le manque à gagner (*reduction in turn-over*). On dit aussi diminution du chiffre d'affaires. Le manque à gagner sert de base à l'établissement de la perte de profits (*profit loss*).

Partial or total interruption of business

Interruption ou suspension partielle ou totale des affaires. Après un sinistre, les affaires diminuent ou cessent complètement. C'est la base d'indemnisation pour la perte des bénéfices que l'assurance des profits est censée garantir.

125

Lloyd's contract

Le marché de Lloyd's London est accessible aux seuls courtiers qui y sont reconnus sous le nom de *Lloyd's brokers*. Cela leur permet d'offrir leurs risques aux représentants des assureurs, membres de syndicats, accrédités auprès de la grande association britannique, qui siègent dans *The Room* — cette immense salle de Lloyd's où se traitent les affaires du monde entier en assurance directe ou en réassurance.

À cause de l'expansion de leurs opérations, les courtiers ont obtenu de faire reconnaître par le *Lloyd's Committee* d'autres courtiers qui, un peu partout à l'étranger, sont autorisés à lier automatiquement les syndicats intéressés dans la mesure des pouvoirs indiqués dans la convention dite *Lloyd's contact*. Ce contrat, qui est un véritable mandat, permet, par exemple, d'assurer au nom des syndicats indiqués des autos, des immeubles, des individus contre les accidents ou la responsabilité civile. En somme, à toutes fins pratiques, ces ententes sont de même nature que ceux qu'accordent les autres assureurs à leurs agents régionaux, puisqu'ils comportent non seulement le droit d'accepter un risque, mais d'effectuer certains règlements sur place pour le compte des syndicats intéressés.

Pour traduire *Lloyd's contract*, certains courtiers français emploient les mots « par mandat spécial ». Ils disent, par exemple, qu'ils sont autorisés à lier Lloyd's de Londres par mandat spécial, ce qui indique bien la caractéristique de l'opération.

126 Il faut signaler que la police d'assurance elle-même continue d'être émise à Londres et qu'elle est signée par le *Lloyd's Policy Signing Office*. L'opération est la même, sauf qu'au départ l'acceptation se fait sur place, au lieu d'être soumise à Lloyd's London dans ce qu'il est convenu d'appeler l'*open market*, c'est-à-dire le marché libre. Le *Lloyd's contract* constitue une sorte de marché restreint. On peut facilement imaginer que celui-ci n'étant pas suffisant, le reste de l'affaire doit être offert à l'*open market*, en dehors des syndicats déjà intéressés, à des conditions de commissions différentes. C'est aussi ce qui se produit pour les affaires placées directement par le *Lloyd's broker* quand il n'existe pas de *Lloyd's contract*.

C'est un autre exemple d'adaptation à une situation nouvelle d'un très vieux et très traditionnel marché de l'assurance.

Lloyd's, London

Dans les pays francophones, on ne traduit généralement pas le nom de cette extraordinaire association d'assureurs qui existe depuis la fin du XVII^e siècle. A Paris, cependant, certains l'appellent *Lloyd's*, *Lloyd's de Londres* ou, encore, le *Lloyd anglais* par opposition à d'autres entreprises qui ont emprunté à la grande association anglaise son nom patronymique prestigieux.

American Lloyd's

Il existe aux Etats-Unis des entreprises qui fonctionnent de la même manière que Lloyd's, London. Elles n'ont, cependant, ni l'importance, ni le prestige de la grande association anglaise.

Lloyd's underwriting member, Lloyd's underwriting agent, Lloyd's brokers

La grande famille de Lloyd's London comprend trois groupes: l'*underwriting member* qui est le membre souscripteur, c'est-à-dire le véritable assureur, l'*underwriting agent* ou fondé de pouvoir du syndicat (*syndicate*) et le *Lloyd's broker*, c'est-à-dire le courtier accrédité auprès de Lloyd's, seul habilité à traiter avec les syndicats.

127

Il est amusant de lire à ce sujet les bouts rimés qui circulent à Londres sur deux de ces groupes. Ils sont un excellent exemple de l'humour anglais:

"A Marine Underwriter is a man
Who knows very little about a great deal
and he continues to learn
less and less about more and more
until in the end he knows nothing
about everything.

"A Non-Marine Underwriter is a man
Who knows a great deal about very little
and he continues to learn
more and more about less and less
until in the end he knows everything
about nothing.

"But a Broker is a man
Who gets a great deal for very little
and he continues to get
more and more for less and less
until in the end he gets everything
for nothing."

Lloyd's syndicate

Les *underwriting members*, c'est-à-dire en somme les membres de Lloyd's, London, sont groupés en syndicats, qui ont seul le droit d'accepter un risque au nom de l'Association, car il s'agit vraiment d'une association. Chaque syndicat comporte un nombre de parts fixé à l'avance. Chaque membre du syndicat en souscrit un certain nombre, ainsi 10/300th; ce qui détermine à l'avance la part individuelle de tous les risques acceptés par le groupe et la mesure de la responsabilité de chacun.

All risks insurance

128 On dit en français une assurance tous risques; ce qui est bien relatif puisque celle-ci comporte un grand nombre d'exclusions. On peut quand même employer l'expression dans une langue ou dans l'autre, puisque au départ, la garantie est contre tous les risques que court la chose assurée, sauf les cas exclus. En principe, les assureurs n'aiment pas beaucoup ce genre d'assurance qui les force à faire la preuve de l'exclusion; tandis que s'il y a énumération de garanties, c'est à l'assuré à démontrer que le dommage a bien été causé par le risque contre lequel il est assuré. Dans ce cas, on a ce qu'il est convenu d'appeler une *specified or named perils policy*, c'est-à-dire une police qui garantit contre des risques particuliers.

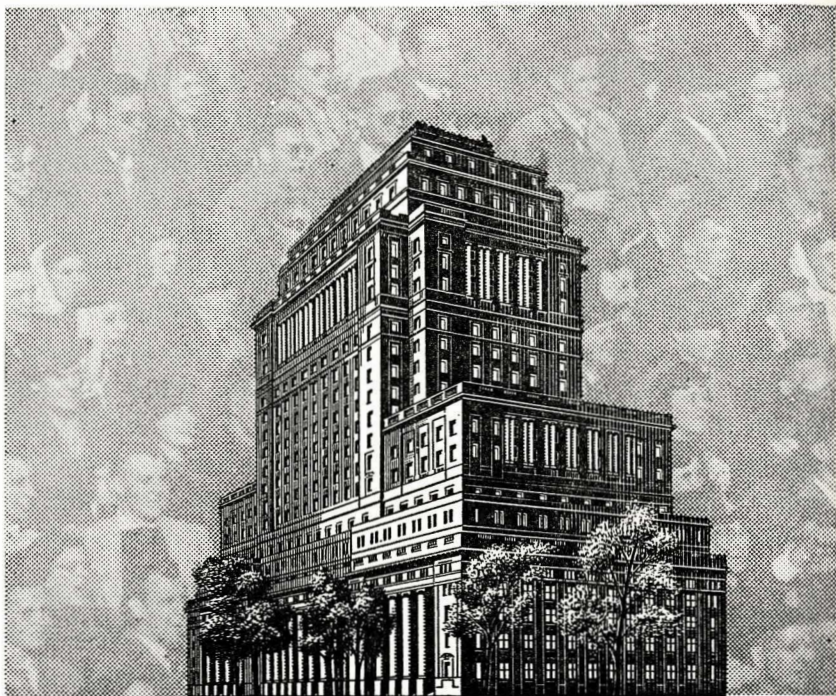
**Agents and brokers professional liability insurance,
agents and brokers errors and omissions insurance**

L'agent et le courtier d'assurance sont tous deux exposés à commettre des erreurs ou des négligences, dont la responsabilité peut leur être imputée à titre de mandataire soit de l'assureur, soit de l'assuré. Ils peuvent se protéger en souscrivant une assurance de responsabilité civile professionnelle des agents et des courtiers, qui garantit leur responsabilité dans le cas d'erreurs, de négligences, de fautes ou d'omissions, commises soit par eux, soit par un de leurs préposés. Cette assurance présente un intérêt particulier au courtier qui, agissant aux nom et place de l'assuré, s'expose à des poursuites coûteuses pour des actes faits en toute bonne foi, mais qui engagent sa responsabilité personnelle.

Insurance councillor

Au Canada, on emploie peu l'expression assureur-conseil, qui traduit bien celle d'*insurance councillor*, très connue chez nos voisins du sud. L'on a tort de ne pas l'appliquer au travail du courtier quand il atteint à la qualité du véritable conseiller dans un domaine où règnent souvent la plus haute

fantaisie ou le désordre le plus complet. Il ne faudrait pas, cependant, que le titre cache l'extrême jeunesse ou les moyens limités de l'intermédiaire, qui espère se hausser dans l'estime de gens qui ignorent leur compétence limitée. Il est possible qu'un jour ou l'autre les associations de courtiers d'assurances au Canada s'approprient le titre pour l'appliquer à leurs membres qui l'aurent obtenu à la suite d'une épreuve sérieuse.



Siège social — Immeuble Sun Life, Montréal

En assurance-vie, rien ne vaut l'expérience. Derrière chaque police Sun Life émise aujourd'hui, on retrouve la vaste connaissance qui découle de 88 années d'expérience à procurer la sécurité à des millions d'hommes et de femmes de tous les milieux et dans plusieurs pays à travers le monde.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE SUN LIFE DU CANADA

Trois milliards de dollars versés sous forme de bénéfices depuis 1871

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

41 rue St-Jacques ouest
Montréal—1
VI. 5-3291

PRÉSIDENT:
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT:
ADRIEN DEMERS

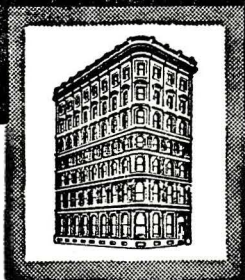
AFFILIÉE À LA C.U.A.

- Incendie
- Responsabilité publique
- Responsabilité patronale
- Vol résidentiel
- Vol commercial
- Automobile
- Assurances combinées
- Assurances "Tous risques" diverses
- Cautionnement

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

SIÈGE SOCIAL:
59 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL



ÉTIENNE CREVIER, L.S.C., LL.D., S.I.I.C.,

Président

PAUL COURTOIS,

Gérant général

UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL

RESPONSABILITÉ CIVILE ET PATRONALE

GARANTIE - BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS

TRANSPORT TERRESTRE - GLACES

ASSURANCE MULTI-RISQUES

Bureaux à

QUÉBEC - HULL - RIMOUSKI - TORONTO - VANCOUVER

La compagnie est autorisée à faire des affaires dans les provinces
du Nouveau-Brunswick, Québec, Ontario, Alberta, Saskatchewan,
Manitoba et Colombie-Britannique.



L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal)

•

Prépare aux situations supérieures du commerce,
de la finance et de l'industrie.

•

COURS UNIVERSITAIRE

Pour ceux qui ne peuvent s'assurer des études universitaires
et veulent se donner la formation la plus complète possible.

COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES

Ces cours se donnent le soir à l'intention de ceux qui doivent
travailler le jour pour gagner leur vie et qui sont désireux
de se perfectionner.

•

Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers et
agents d'assurances, des employés des Sociétés d'assurances,
sur nos cours qui se donnent le soir en assurance-vie, en
économie politique, en droit civil et commercial, et en langue
française et anglaise.

•

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE
AU DIRECTEUR

535, Avenue Viger,

Montréal

C'est un H. E. C. qu'il vous faut

***S'adresser au Secrétariat des licenciés de
l'École des Hautes Études
Commerciales de
Montréal***

535, AVENUE VIGER

VI. 2-3486

L'UNION CANADIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCES

Compagnie strictement canadienne en mesure de bien vous servir

**INCENDIE — AUTOMOBILE — VOL — FIDÉLITÉ — GLACES —
RESPONSABILITÉ GÉNÉRALE — TRANSPORT TERRESTRE —
ASSURANCES MULTI-RISQUES — POLICES COMBINÉES**

Siège Social : 100 Place d'Youville, Québec

MARCEL HAINAULT, Gérant Général

Succursale : 132 Ouest, rue St-Jacques, Montréal

JEAN HÉBERT, Gérant de District

CANADIAN HOME

ASSURANCE COMPANY

ADRIATIC INSURANCE

COMPANY

Siège social

1075, Côte du Beaver Hall

Montréal, 1

Succursale dans l'Ontario

44 Victoria Street
Toronto 1

Succursale en Colombie britannique

510 West Hastings Street
Vancouver 2

Agents généraux

à

HALIFAX - ST-JEAN, N.B., - WINNIPEG - SASKATOON
RÉGINA - EDMONTON - CALGARY

STONE & COX

TABLES D'ASSURANCES SUR LA VIE

□

Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.

□

COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : \$4.00

Commandez par l'intermédiaire de votre compagnie ou de
STONE & COX LTD., 539 King Ouest, Toronto, Canada

En représentant le groupe



**vous assurerez à vos clients le maximum de sécurité
et service pour toutes les classes d'assurance**

Le groupe comprend

THE LONDON & LANCASHIRE INSURANCE COMPANY LTD.

**THE LONDON & LANCASHIRE GUARANTEE & ACCIDENT
CO. OF CANADA**

LAW UNION & ROCK INSURANCE COMPANY LIMITED

QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY

MERCANTILE INSURANCE COMPANY

STANDARD MARINE INSURANCE COMPANY LTD.

Représentants demandés

276 OUEST, RUE ST-JACQUES

-

MONTRÉAL

VI. 9-7591

AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services
d'assurance

AUTOMOBILE - INCENDIE et RISQUES DIVERS

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
contre l'Incendie

LA NATIONALE, Compagnie d'Assurances
Incendie et Risques Divers

J. A. BLONDEAU LIMITÉE
Gérants

607 ouest, rue St-Jacques,
Montréal.

Tél. UN. 6-5846

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE
FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office

LIMITED

DE LONDRES, ANGLETERRE

•
BENOIT BERTRAND, gérant provincial
•

Succursale de la Province de Québec:

ÉDIFICE ALDRED, PLACE D'ARMES

MONTRÉAL

FEDERATION

INSURANCE COMPANY
OF CANADA

SIÈGE SOCIAL : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4,000,000,00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

J. L. PLANTE, Gérant



« Parce que vous avez toujours été
heureux, vous ne pouvez imaginer
que vous cessiez jamais de l'être ».

(FÉNELON)

Vous êtes fort aujourd'hui, vous êtes prospère. Le serez-vous
demain ?

Comme la récolte non remisee, le bien que vous avez amassé
est périssable. Si l'orage éclate, si la tempête s'abat, vos pertes
seront irréparables.

A moins que vous n'ayez pris les moyens d'y parer.

C'était l'idée de ceux qui ont imaginé « L'ASSURANCE ».

ROYAL LIVERPOOL INSURANCE GROUP

Succursales et
Inspecteurs-résidents
à

RIMOUSKI - CHICOUTIMI
TROIS-RIVIÈRES

SHERBROOKE - QUÉBEC
MONTRÉAL

STE-AGATHE - VALLEYFIELD

Compagnies faisant partie du
GROUPE D'ASSUREURS ROYAL-LIVERPOOL

Royal Insurance Company Limited
Hudson Bay Insurance Company
The Central Insurance Company Limited
The Globe Indemnity Company of Canada
The Liverpool-Manitoba Assurance Company
The Liverpool & London & Globe Ins. Co. Ltd.

**GUARDIAN ASSURANCE COMPANY LIMITED
THE GUARDIAN INSURANCE COMPANY OF CANADA
THE CAMRRIAN INSURANCE COMPANY LIMITED**

*L'attitude généreuse et progressive du
"Groupe Guardian"
est appréciée par ses agents et ses assurés.*

Succursale de la Province de Québec : Édifice Guardian, Montréal
G. L. WILLIAMS, Gérant Provincial

UNE COMPAGNIE CANADIENNE DE PREMIER ORDRE

Nous vous invitons à prendre avantage de nos services
INCENDIE — AUTOMOBILE — TRANSPORT INTÉRIEUR —
GARANTIES — RESPONSABILITÉS PERSONNELLE ET CIVILE
— RISQUES DIVERS, ETC.

•

Reliance Insurance Company of Canada

Succursale de la Province de Québec
**759, Carré Victoria
Montréal**

CHARLES H. GODMER Gérant Provincial



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social — MONTREAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1958

ACTIF

Espèces		\$ 132,693.33
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada ...	\$ 851,000.00	
Obligations provinciales	212,300.00	
Obligations municipales	65,570.00	
Autres valeurs	716,484.00	
		\$1,845,354.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir ...		537,564.00
Immeuble Siège social		360,000.00
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.		1.00
Autres actifs		3,419.83
ACTIF TOTAL		\$2,879,032.16

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises		\$1,107,583.16
Réserve pour sinistres en cours de règlement		675,175.00
Dépôts de garantie des Réassureurs		206,981.95
Réassurance, taxes courues et autres passifs		113,933.19
PASSIF TOTAL		\$2,103,673.30
<i>Compte des Actionnaires — Surplus et Capital</i>		775,358.86
<i>Capital-Actions:</i>		
Autorisé — 20,000 actions \$100. nominal chacune — \$2,000,000.		
Emis — 4,375 actions		\$2,879,032.16

Disponible pour la protection des assurés:

Réserve pour primes non acquises		\$1,107,583.16
Capital-Actions		437,500.00
Comptes de surplus		337,858.86
TOTAL		\$1,882,942.02

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

FERNAND CARON

Surintendant pour la province de Québec