Document généré le 1 juin 2025 03:49

Assurances

Assurances

Connaissance du métier

G. P.

Volume 25, numéro 1, 1957

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1103338ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1103338ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

P., G. (1957). Connaissance du métier. *Assurances*, *25*(1), 49–65. https://doi.org/10.7202/1103338ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1957

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Connaissance du métier

par

G. P.

I — Le courtier d'assurance, mandataire occasionnel de l'assureur.

Dans une opération d'assurance, le courtier est généralement reconnu comme le mandataire de l'assuré. Il peut également devenir celui de l'assureur. C'est ce que le juge Bissonnette a voulu démontrer dans la cause de *Alliance Insurance Co. of Philadelphia v. Laurentian Colonies and Hotels Limited.* Il revient sur le même sujet dans un jugement rendu le 3 novembre 1955, dans la cause *The London Assurance Co. v. Déchaux Frères Ltée* présentée devant la cour d'Appel (cause No 4513 - C.S. No 272, 593).

1. — Voici d'abord le critère que pose le juge Bissonnette dans son jugement. « L'un des critères qui nous guident pour savoir s'il existe un mandat pour des fins particulières entre l'assureur et le courtier, c'est de se demander si l'acte accompli par le courtier est au profit et à l'avantage de l'assureur ou de l'assuré. »

2. — Voici ensuite l'application qu'il en fait au rôle joué par le courtier à qui la ristourne d'annulation est versée, avant qu'il ne fasse faillite:

« Dans l'espèce, l'appelante, à la suite d'une perte subie par l'intimée et de l'indemnité qu'elle a dû lui payer, a décidé d'annuler, pour l'avenir, sa police d'assurance couvrant les risques contre l'incendie. Si elle suivait le processus normal, tel que l'exige la Loi des assurances du Québec, l'appelante devait donner un avis à l'assurée elle-même. Or, comme cette loi reconnaît l'existence de l'agent et prévoit certaines de ses fonctions, elle restreint, semble-t-il, le mandat de l'agent, puisqu'elle ne l'autorise pas à recevoir, pour et au nom d'un

assuré, l'avis d'annulation de la police. En conséquence, quand l'assureur s'adresse à l'agent pour effectuer, par son entremise, l'annulation du contrat, je suis d'avis que le courtier agit alors pour le compte et profit de l'assureur et que, partant, il est ou devient son mandataire. Si donc l'assuré ne reçoit pas la ristourne parce que l'assureur l'a remboursée à l'agent, l'assureur demeure responsable de cette obligation contractuelle et l'assuré a un recours en justice pour la recouvrer. »

Le juge Martineau ne partage pas l'avis de la majorité. Il justifie sa dissidence par les principaux arguments suivants:

a) Le mandat donné par l'assuré, Déchaux Frères Ltée, à son courtier Phelan & Co. « comprenait celui de recevoir le surplus de la prime »;

b) Selon l'usage du commerce, la London Assurance Co. avait crédité « au courtier le surplus de la prime de toute police annulée avant l'expiration de son terme »;

c) A toutes fins pratiques « les courtiers sont considérés par les compagnies d'assurances comme leurs débiteurs parce que c'est avec eux qu'elles font affaires, les assurés en perspective leur étant très souvent inconnus. Cette situation est d'ailleurs à l'avantage des assurés qui profitent du crédit de leurs courtiers et obtiennent ainsi la protection immédiate qu'ils désirent, tout en obtenant le délai dont ils peuvent avoir besoin pour le paiement de leurs primes ».

Le critère posé par M. le juge Bissonnette est intéressant,[1] comme aussi les usages évoqués par M. le juge Martineau. Mais pour trancher définitivement le statut juridique du courtier et la qualité de son mandat, il faudrait qu'on se donne la peine d'en établir la portée exacte. Nous ne partageons pas la confiance de certains avocats qui affirment suffisante l'assimilation de l'agent ou du courtier à la qualité du mandataire. Il faudrait aller plus loin, nous semble-t-il, et préciser qui l'un et l'autre engagent et dans quels cas. Il nous semble que l'oppo-

[1] Même si dans le cas présent, le juge Bissonnette ne tient aucun compte de la pratique du métier.

sition de deux juges aussi éminents que ceux-ci nous justifie de nous exprimer ainsi.

II — Que veulent dire les mots « on the premises » dans une police d'assurance ?

Les mots « on the premises » peuvent se traduire en français par « sur les lieux ou dans la propriété », c'est-à-dire à l'endroit où se trouve la chose assurée. Dans le cas suivant, qui fait l'objet de l'assurance:

« all contents insured under this schedule and more particularly animals, golf machinery and equipment, vehicles, tools, tables, chairs, benches and awnings will be covered anywhere on the premises », il semble évident que l'on veut assurer les choses décrites non seulement dans les bâtiments indiqués dans la police, mais n'importe où sur les lieux ou dans la propriété.

C'est la conclusion du juge Salvas dans la cause de *Perrin* contre *The Canadian Mercantile Insurance Company*, 22. 3. 56. Cause no 325133. Voici comment il s'exprime à ce sujet:

« *Considering that the literal meaning of both this last provision and the aforesaid first clause of the schedule is clear. By virtue of these two clauses the said "contents" are covered by the policy wherever they might be on the "premises", whether inside the described buildings or some other buildings or in the open air as, for example, the "sleighs or other vehicles" (Exhibit P-1 - item 12) and, in the summer time, "all golf equipment and supplies . . ." By the word "premises" in the policy, is meant the whole immoveable property of Plaintiff including land and buildings;* »

III — L'employé et la police du garagiste.[1]

Une police de garagiste, à laquelle a été annexé un avenant qui y ajoute le nom d'un employé de celui-ci, garantit-elle

[1] Les Rapports judiciaires de Québec. Cour du Banc de la Reine (en appel). Mars 1957, no. 3, P. 225.

l'employé qui a emprunté une automobile et qui s'en sert pour fin de promenade ? Oui, dit le juge Pratte qui est appuyé en cela par les juges Galipeault et Owen de la cour d'Appel, dans la cause *Pinard contre The United Provinces Insurance Company*.

Pourvu a) que le nom de l'employé apparaisse dans la police dite « Standard Garage and Sales Agency Policy » moyennant ou non une surprime, et que celui-ci puisse aussi être considéré comme un assuré en vertu du contrat;

b) que la police prévoie l'usage d'une auto pour fin de promenade aussi bien qu'en rapport avec les affaires de l'assuré principal, le garagiste;

c) qu'il ne s'agisse pas d'une automobile appartenant à l'une des personnes assurées par la police, automobile enregistrée en son nom ou louée par elle, si la police contient la clause suivante au sujet des assurés additionnels: « *It is understood and agreed, however, that the insurer shall not be liable under this endorsement for loss or damage resulting from the use or operation of any automobile owned, rented, hired or leased by or registered in the name of any person insured by this endorsement* ».

IV. — Assurance-profits: considérations en marge de quatre livres.

Quatre textes sur l'assurance-profits en Amérique et en Europe.

1. — Buying and Administering Corporate Insurance, by Russell B. Gallagher.[1]
2. — Loss Adjustment under Business Interruption Insurance.[2]
3. — Insurance of profits, by A. G. Macken.[3]

---

[1] American-Management Association, 42nd Street, New York. P. 37 à 41. Research Report No. 15.

[2] Dans « Meeting Needs in Insurance Management ». Insurance series, number 115. American Management Association. P. 25 à 33.

[3] Chez Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd., Londres.

4. — L'assurance-incendie des frais généraux permanents et du bénéfice net, par E. C. Travers.[1]

L'une et l'autre des publications de l'American Management Association posent la même question: dans quels cas doit-on s'assurer contre la perte des profits bruts sur les marchandises détruites ou endommagées ? La première y répond en présentant une autre question et la réponse: « *Will the destruction of this building or its contents directly result in a reduction in earnings beyond the cost of repairing the physical damage ? An affirmative reply indicates the need for business interruption insurance.*»

Tout le reste n'est qu'une question de formule à employer: « Gross Earnings Form, Use and Occupancy Form » ou « Loss of profits form ».[2]

La perte peut être due à la destruction de l'immeuble ou aux dommages faits aux lieux ou aux marchandises. Elle peut aussi provenir d'une source extérieure à l'usine ou au commerce. Imaginons par exemple une entreprise vendant les produits d'une, deux ou trois usines. Si une de celles-ci est entièrement détruite par le feu, si elle ne peut fonctionner faute de vapeur ou à la suite d'un accident grave survenu à la source d'énergie,[3] l'entreprise sera privée de marchandises pendant un temps plus ou moins long, une fois ses stocks épuisés et tant que l'usine ne pourra l'approvisionner à nouveau. Dans l'intervalle, ses frais généraux subsisteront, sans qu'elle puisse y faire face avec des profits réduits ou supprimés.

Pour faire face au problème, on pourra souscrire une assurance dite « *contingent profits or use and occupancy insur-*

[1] A L'Argus, 2 rue de Chateaudun, Paris.

[2] Pour les modalités employées au Canada, nous renvoyons le lecteur à notre article intitulé: « Aperçu de l'assurance des profits et des frais généraux au Canada », qui a paru dans le numéro d'Assurances d'avril 1951.

[3] Comme ce fut le cas d'une grande entreprise minière en Gaspésie, qui n'eut pas assez d'électricité pour fonctionner normalement lorsque le câble sous-marin, qui l'alimentait, se rompit.

ance. » C'est-à-dire une assurance-profits indirecte. Et l'auteur de « *Buying and Administering Corporate Insurance* » de conclure: « *It is recommended that a survey be made by each company of its own contingent and consequential exposures* ».

C'est à l'étude de quatre cas vécus que s'appliquent les cinq spécialistes dont on a résumé les discussions sous le titre de « *Loss Adjustment Under Business Interruption Insurance* ». Comme on le constate à la lecture des textes, chacun ignore à peu près la formule dite « Loss of Profits Insurance », dont on fait de plus en plus usage au Canada.[1] Le premier spécialiste Frank A. Glendering, présente le point de vue du vérificateur, du C.A. comme on dit dans l'argot du métier, en situant le débat. Il aborde certains aspects particuliers qu'indiquent ses têtes de chapitre. « *The role of the accountant in Loss Adjustment. Effective use of business interruption coverage. Evaluating the effects of a loss. Possible reduction of a loss. Claims not covered by Business Interruption.* »

A signaler cette idée intéressante qu'il exprime:

« *In many, many cases a loss in production is tantamount to an ultimate loss in sales, but this is not always true. Businesses do not make profits by merely adding more stock to already large stockpiles. Profits are made and expenses are earned only as sales are made* ». C'est dire, en somme, que si la perte est censée s'établir par une diminution des ventes — source ultime des profits — et non par une simple diminution de la production, il n'y a pas là une règle absolue. Si l'assuré doit faire des frais pour éviter une diminution des ventes par exemple, il a droit qu'on le rembourse jusqu'à concurrence de l'économie qu'il permet à l'assureur de réaliser.

Les quatre autres spécialistes présentent un cas particulier sous le titre de *Manufacturers' Experiences with Business Interruption Insurance.*

---

[1] Ce qui n'enlève aucun intérêt au point de vue particulier que chacun présente.

I — A Chemical Company, c'est-à-dire une usine de produits chimiques, par Nils H. Munson, Insurance Manager Dow Chemical Company, Midland, Michigan.

L'intérêt de cette première étude est dans l'analyse du problème que présentent les affaires d'une grande entreprise à succursales multiples, *The Dow Chemical*. Si par le nombre considérable de ses établissements, le risque est très réparti, il existe cependant, et il est intéressant de voir comment on l'étudie et on le situe. Même si on n'est pas d'accord avec M. Munson, son travail peut éclairer ceux qui ont à régler le cas d'une entreprise à filiales multiples ou à sources d'approvisionnement plus ou moins centralisées. Voici quelques-unes des questions qu'il pose et qui éclairent assez bien la question:

« 1 — How much profit will we lose if property damage interrupts production at one or more of our production facilities ?

2 — What is our forecast production as compared with current production ?

3 — What are our forecast sales as compared with current sales ?

4 — Will new uses for present products require additional production facilities ? If so, where will they be located ?

5 — Will we incur extra expense if our raw material supply is diminished, or if our stock-in-process or finished products are destroyed at one or more plants ?

6 — Which of our plants are dependent upon another plant for raw materials ? In general, do we have interdependency between plants ?

7 — Do we have key suppliers ? If so, do we need protection against interruption of their production ?

8 — Do we have adequate sources of supply for electricity, steam, and water ? »

Il conclut: dans notre entreprise ce que nous cherchons surtout c'est de nous protéger contre une catastrophe. Les petits ou les moyens sinistres ne peuvent intéresser l'entreprise, car elle a une répartition suffisante pour envisager la possibilité de créer des réserves ou de ne pas s'assurer: « Nous nous efforçons, dit M. Munson, d'établir nos centres de production les plus importants de telle manière que nous puissions réduire le risque de catastrophe au minimum et c'est ce risque que nous assurons. » Cela demande une organisation et des moyens puissants en hommes et en ressources financières. Ce qui n'est pas le cas de l'entreprise moyenne.

Il faut noter, et c'est nous qui parlons cette fois, que même avec une stratégie aussi bien conçue, on risque de faire des erreurs qui peuvent être coûteuses. Ce fut le cas, par exemple, d'une immense usine d'automobiles, qui fut presque entièrement détruite chez nos voisins, il y a quelques années. Dans le plan de M. Munson, peut-être cette usine aurait-elle été considérée comme une source possible de catastrophe, peut-être l'aurait-on mieux protégée contre l'incendie ou peut-être aussi l'aurait-on assurée en quasi-totalité, malgré l'imprévisible importance des dégâts ?

II — A steel company: une aciérie.

Le second membre du *panel,* c'est-à-dire du groupe de discussion, c'est M. Robert E. Lauterbach. Il présente le cas de la Pittsburg Steel Company, qui est la douzième aciérie dans l'ordre d'importance chez nos voisins; avec des ventes de 177 millions, des profits nets de 27 millions et demi, deux usines importantes dans la région de Pittsburg et quatre autres de moindre étendue dans le Massachusetts, l'Ohio et la Californie. L'entreprise a dix mille ouvriers et sept mille actionnaires.

Nous considérons l'assurance-profits aussi importante pour nous que l'assurance-incendie ordinaire, bien qu'assurés

depuis 17 ans nous n'ayons eu que des sinistres allant de trois mille à cent vingt-cinq mille dollars, affirme M. Lauterbach.

Il souligne ceci, qui est intéressant:

1° — la perte-profits n'est pas nécessairement fonction des dommages matériels. De petits sinistres peuvent entraîner un lourd manque à gagner et vice versa. Voici quelques exemples tirés du dossier des aciéries d'un groupe d'assureurs aux États-Unis:

Dommages matériels (incendie)	Manque à gagner
$ 2,197.	$ 23,992.
20,293.	838.
37,115.	435,692.
86,800.	675,973.
45,400.	400,000.
32,511.	481,634.

2° — il n'est pas aussi facile de régler un sinistre-profits qu'un sinistre-incendie, tant que la modalité de règlement propre à l'entreprise n'est pas déterminée. Et l'auteur décrit la méthode adoptée de part et d'autre, dès le premier sinistre, qui a par la suite grandement facilité le règlement pour sa compagnie.

3° — il vaut mieux assurer les deux risques de dommages matériels et de profits auprès des mêmes assureurs, afin d'éviter tout conflit d'interprétation entre eux.

III — A Paper Mill: une fabrique de papier.[1]

Les risques suivants peuvent entraîner un manque à gagner:

a) un incendie ou un dommage causé par un risque garanti par le contrat supplémentaire;

b) l'arrêt plus ou moins prolongé de l'alimentation en force motrice ou en eau;

c) un tremblement de terre ou une inondation.

[1] By Robert M. Young, Assistant Insurance Manager, Scott Paper Company, Chester, Pennsylvania.

d) la difficulté d'approvisionnement en matières premières.

e) le retard apporté à la construction d'un immeuble.

f) un glissement de terrain, un éboulis.

Dans notre entreprise, une fois par an, le chef du service des assurances fait le tour de chaque usine avec l'ingénieur en charge pour déterminer l'étendue et la nature du risque d'assurance. Pour donner une idée du danger particulier à une industrie de ce genre, voici trois cas sortant de l'ordinaire, note M. Young:

a) Quatre machines productrices de papier sont actionnées par une turbine à vapeur. Deux d'entre elles pourraient être immobilisées par l'arrêt de fonctionnement partiel ou total de la turbine. Pour reprendre la production, il faudrait compter quatre mois. C'est donc pour cette durée minima que l'assurance-profits devra être souscrite;

b) L'air comprimé est essentiel à la production. Même s'il est possible d'assurer une seconde source d'alimentation, il faudrait faire garantir le manque à gagner après en avoir étudié l'étendue possible.

c) Même chose pour les chaudières qui alimentent l'usine en vapeur; celle-ci étant indispensable.

IV — A Food Processor, c'est-à-dire une fabrique de produits alimentaires.[1]

Thomas J. Lipton, Inc. a un chiffre de ventes de 90 millions et neuf usines situées aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Il faut ajouter à cela une filiale qui fabrique des aliments pour les animaux et qui a une affaire de céréales.

La solution à laquelle on s'est arrêté, c'est l'assurance dite *Business Interruption two item Form, with* 80 *per cent coinsurance,* et dans le cas d'un seul local, la *Gross Earnings Form.* On a écarté a) l'assurance dite *Extra Expense,* qui ne

[1] By W. B. Womeldorf, Insurance Department Manager, Thomas J. Lipton, Inc. Hoboken, New Jersey.

garantit que les frais supplémentaires occasionnés par la remise en état et la reprise des affaires; b) l'auto-assurance, qui ne se justifierait pas par l'économie réalisée et qui laisserait entier le risque de catastrophe.

L'assurance-profits a pour nous, note M. Womeldorf, trois avantages: elle garantit nos profits bruts et elle nous permet de garder notre personnel et de faire face à des frais accrus pour reprendre nos affaires.

Nous nous assurons également dans le cas d'une nouvelle construction contre le manque à gagner en cas de retard dans la livraison de l'immeuble a) quand il y a un contrat dont l'exécution dépend de la date où les travaux seront terminés; b) quand la marche des ventes peut être affectée par un retard d'exécution. Voici comment fonctionne cette assurance:

« *Assume that we are going to erect a building with a scheduled construction time of* 12 *months. We must estimate continuing expenses, plus the profits which will be earned on the first year of operation of the new plant, month by month. We know that the first month's production in a new plant will always be lower than that for the succeeding months. Therefore, for the purpose of this illustration, let us estimate that the profit, plus continuing expenses, for the first month of actual production is* $1,000. *We estimate that the second month's profit, plus continuing expenses will be* $4,000. *For the third month and thereafter, our profit plus continuing expenses will be* $5,000. *per month. The first month of construction, we place* $1,000. *of business interruption insurance; the second month, we add* $4,000. *making a total of* $5,000. *of insurance. The third month and thereafter, we add* $5,000. *per month. When our building is completed at the end of the year, we have a total coverage of* $55,000., *which is equal to our estimated profit plus continuing expenses for the first year. Of course, adjustment is made for the coinsurance requirement.* »

Et l'auteur indique comment un cas de ce genre fut réglé:

« *The test of any insurance policy is how the losses are settled, and it is through settling losses that we get the best understanding of the policy provisions. In this builder's risk case, the Lipton Tea Company had a loss on a partially erected plant. Because of our prompt action and other circumstances, this did not entail a loss of sales. It did involve additional expenses. If a loss of sales were involved, the settlement would be made on the basis of the actual production for the period of time for which the loss was established.*

In our case, a hurricane blew down the steel work before it was anchored, causing damage to the steel. We had a professional engineering company erect the building for us. The insurance company was willing to accept its opinion that the hurricane had set construction back three weeks, and we based our claim on such an opinion. Had our own engineering staff supervised the erection of the plant, we probably would have had to obtain an opinion from an outside professional engineering company. In any event, this is a matter of negotiation between the insured and the insurance company. »

Les quatre spécialistes américains négligent délibérément l'assurance des profits et des frais généraux qu'on utilise au Canada et aux États-Unis. Voici deux textes qui en traitent:

Et d'abord, *Insurance of Profits de* A. G. Macken.[1]

C'est d'Angleterre que nous vient cette assurance qui diffère de la formule américaine par la durée de l'assurance, par la base de calcul et par les exclusions qu'elle ne comporte pas. C'est donc dans des textes anglais qu'il faut en chercher l'explication. Le livre de M. Macken en facilite l'étude autant

[1] Chez Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd., London. Insurance Handbook No. 6. The Chartered Insurance Institute.

aux étudiants qu'aux praticiens désireux de trouver des indications générales.

De Belgique nous vient également une brochure, L'*Assurance-incendie des frais généraux permanents et du bénéfice net,* de E. C. Travers, qui analyse la police Belge 1941. « Le but de l'assurance incendie des frais généraux permanents et du bénéfice net, note l'auteur, est de mettre l'assuré, victime d'un incendie, à même, sans toucher à ses revenus, de couvrir entièrement ses frais généraux et de maintenir le montant de son bénéfice net, tant que son entreprise reste affectée par l'incendie. Cette assurance remet donc l'assuré dans la même situation financière que si l'incendie n'avait pas eu lieu ». L'auteur indique alors les grandes lignes du règlement des sinistres au moyen d'un exemple. Nous le reproduisons ici parce qu'il nous paraît très bien illustrer la solution du problème:

Supposons:

que le montant annuel du Chiffre d'Affaires s'élève à	Frs	100.000.000
et le total annuel des Frais Généraux Permanents et du Bénéfice Net à ... ... = 40% du Chiffre d'Affaires,		40.000.000
et que, par suite de l'incendie, le Chiffre d'Affaires ait baissé de		20.000.000
L'Indemnité payable par la Compagnie est alors de 40% de Frs 20.000.000, à savoir	Frs	8.000.000
La contribution aux Frais Généraux Permanents et au Bénéfice Net apportée par le Chiffre d'Affaires subsistant (Frs 80.000.000) s'élève à 40% de Frs 80.000.000, à savoir		32.000.000
	Frs	40.000.000

Ainsi, malgré l'incendie l'Assuré possède toujours le montant de Frs 40.000.000 pour couvrir les Frais Généraux Permanents et le Bénéfice Net.

Mais, après la plupart des incendies, il est possible de prendre des mesures spéciales, telle la location temporaire d'un bâtiment dans le voisinage, qui réduisent la baisse du Chiffre d'Affaires causée par l'incendie.

Disons que, dans le cas cité ci-avant, l'Assuré a pris de telles mesures, que le coût en est de Frs 750.000 et que, grâce à ces mesures, la baisse du Chiffre d'Affaires est limitée à Frs 15.000.000. Le Compte se présentera alors comme suit:

L'indemnité, 40% de Frs 15.000.000, à savoir ...	Frs	6.000.000
La contribution aux Frais Généraux Permanents et au Bénéfice Net apportée par le Chiffre d'Affaires subsistant (Frs 85.000.000) s'élève à 40% de Frs 85.000.000, à savoir		34.000.000
et une fois de plus l'Assuré possède toujours le montant de	Frs	40.000.000

malgré l'incendie, pour couvrir les Frais Généraux Permanents et le Bénéfice Net, la Compagnie remboursant le coût des mesures spéciales, Frs 750.000.

Nous avons tenu à citer ici les deux premières pages de cet ouvrage où l'auteur situe très clairement le problème, comme on le voit. Le reste n'est que l'application du problème posé par M. Travers avec tant de lucidité.

M. Travers mentionne aussi dans son livre l'assurance profits des petits magasins de détail et petits ateliers. Comme c'est dans l'ensemble assez bien l'équivalent de l'assurance dite « *Gross Earnings form No. 3* », nous en donnons ici le texte qui nous paraît extrêmement simplifié et facilement compréhensible, tout en formant le vœu que nos assureurs s'en inspirent pour rendre cette assurance beaucoup plus accessible à l'assuré moyen:

Petits magasins de détails et petits ateliers

Pour ces petites entreprises on peut assurer le Bénéfice Brut en insérant dans la police Incendie un article supplémentaire dont le texte peut être très simple, tel que le suivant:

« Annexe à la Police Incendie n°..... au nom de.....

Article Supplémentaire

Sur Bénéfices Brut Annuel Fr.....

prime annuelle Fr.....

En cas de sinistre, les experts :

A. — feront une estimation du MONTANT ANNUEL DES RECETTES, c'est-à-dire du montant que les recettes auraient atteint, s'il n'y avait pas eu de sinistre, pendant les douze mois commençant le jour du sinistre;

B. — feront une estimation du PRIX D'ACHAT des marchandises qui auraient été vendues et des matériaux et produits qui auraient été utilisés dans les travaux exécutés pendant ladite période de douze mois, s'il n'y avait pas eu de sinistre;

C. — constateront la différence entre A et B, c'est-à-dire, le BÉNÉFICE BRUT ANNUEL.

D. — constateront quel POURCENTAGE ce bénéfice brut représente par rapport au montant annuel des recettes.

—

CE POURCENTAGE, APPLIQUÉ AU MONTANT DE LA BAISSE DES RECETTES SURVENUE PENDANT LES DOUZE MOIS COMMENÇANT LE JOUR DU SINISTRE ET DUE AU SINISTRE, CONSTITUE L'INDEMNITÉ PAYABLE À L'ASSURÉ PAR LA COMPAGNIE.

EN OUTRE, LA COMPAGNIE REMBOURSERA LES FRAIS ENCOURUS PAR L'ASSURÉ DANS LE BUT DE RÉDUIRE LA BAISSE DES RECETTES, SURVENUE PENDANT LES DOUZE MOIS ET DUE AU SINISTRE.

Le total de l'indemnité et du remboursement des frais, ne peut pas dépasser, d'une part, l'indemnité qui, d'après l'estimation des experts, aurait été due si ces frais n'avaient pas été encourus, ni, d'autre part, la somme assurée.

En constatant le montant des recettes après le sinistre, les experts comprendront éventuellement les recettes réalisées dans les locaux que l'Assuré pourrait occuper, de façon provisoire ou permanente, en remplacement des locaux sinistrés.

Si les frais généraux subissaient une réduction par suite du sinistre, le montant de cette réduction serait défalqué du Bénéfice Brut Annuel avant le calcul D ci-dessus.

Si la somme assurée était moindre que le Bénéfice Brut Annuel, l'indemnité et le remboursement des frais seraient réduits proportionnellement.

Aucune indemnité et aucun remboursement de frais ne seraient dus si l'exploitation assurée n'était pas remise en marche après l'incendie.

Pour autant que les suppléments de garantie suivants soient compris dans les articles de la présente police couvrant les dégâts matériels, ils sont également compris dans le présent article supplémentaire:

Les explosions, la foudre,
l'électricité et la
chute d'avions.

Les conditions générales et particulières restent d'application pour autant qu'elles ne soient pas contredites ou modifiées par les présentes dispositions. »

—

La somme assurée doit représenter la différence entre

1) le Montant Annuel des Recettes pour marchandises vendues et travaux exécutés

et 2) le Prix d'Achat de ces marchandises et des matériaux et produits utilisés dans ces travaux.

Il est à conseiller à l'assuré de revoir la somme assurée à chaque échéance annuelle.

V — Des limitations de l'assurance responsabilité-produits.

Un fabricant de chauffe-eau vend des appareils à un propriétaire foncier, qui les installe dans un certain nombre de ses maisons de rapport. Après quelques mois, les chauffe-eau s'avèrent insuffisants, se détériorent et l'entrepreneur poursuit le fabricant en invoquant le fait que les appareils ne peuvent faire le travail auquel ils sont destinés. Il réclame des dommages-intérêts. Assuré contre sa responsabilité civile envers les tiers pour les dommages causés par ses produits à l'extérieur de son usine, le fabricant est-il garanti contre cette réclamation ? Avant de répondre à cette question, voyons

comment se lit la clause des dommages matériels aux tiers. En voici un exemple:

« *L'assureur s'engage envers l'assuré à payer au nom de l'assuré tous les montants dont il sera tenu à cause de la responsabilité que lui impose la loi pour dommages-intérêts résultant de dommages aux biens ou de la destruction d'iceux, reçus ou subis durant la période de la police et causés par un accident découlant de produits tels que ci-définis* ».

En somme, l'assureur garantit l'assuré contre un dommage accidentel; ce qui n'est pas le cas dans l'exemple actuel. Il ne s'agit pas en effet d'un dégât matériel survenant à la suite d'une explosion ou d'une installation fautive, mais simplement d'une insuffisance technique, d'une inadaptation de l'appareil aux besoins, peut-être d'une qualité inférieure de fabrication qui empêche l'acheteur de tirer du chauffe-eau ce qu'il est en droit d'attendre. Que celui-ci refuse de payer la note, qu'il réclame les frais qu'il a encourus pour essayer de faire rectifier l'installation ou la dépense qu'il a dû faire pour remplacer certaines pièces ou pour refaire l'installation, tout cela est défendable et peut donner lieu à une réclamation raisonnable, s'il est possible d'établir la preuve de la mauvaise qualité ou de la faiblesse de fabrication. Mais les dommages-intérêts ne peuvent faire l'objet d'une indemnité en vertu du contrat de responsabilité, car, encore une fois, l'assureur ne garantit que les dommages accidentels. Qu'il ne veuille pas aller plus loin, cela s'explique par l'orientation actuelle de l'assurance de responsabilité civile. Tant que le mot « accident », dans la clause des dommages matériels, n'aura pas été remplacé par « événement », comme il l'a été pour les dommages corporels, la garantie se limitera aux dommages accidentels, c'est-à-dire ceux qui résultent non pas de l'usure de la chose assurée ou de son insuffisance, mais des dégâts matériels qu'entraîne à l'extérieur, fortuitement et subitement, son mauvais fonctionnement ou un vice de fabrication.