

## L'assurance contre la responsabilité du fabricant et du commerçant en Angleterre, aux États-Unis et au Canada

Jean Dalpé

Volume 23, Number 3, 1955

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103306ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103306ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1955). L'assurance contre la responsabilité du fabricant et du commerçant en Angleterre, aux États-Unis et au Canada. *Assurances*, 23(3), 96–109. <https://doi.org/10.7202/1103306ar>

## L'assurance contre la responsabilité du fabricant et du commerçant en Angleterre, aux États-Unis et au Canada

par  
JEAN DALPÉ

96

*Products Liability Insurance*, c'est l'assurance contre la responsabilité du fabricant pour les produits qu'il fabrique, du marchand, de l'agent ou du consignataire pour les choses qu'ils vendent, de l'entrepreneur, une fois que la construction est terminée.<sup>1</sup> Cette responsabilité est généralement exclue de la police de responsabilité civile ordinaire, à moins qu'une clause spéciale soit annexée au contrat et que l'assuré paie une surprime.

L'assurance de responsabilité du fabricant et du commerçant est l'une des garanties les plus récentes tant en Amérique qu'en Europe. Nous voulons signaler ici deux études sur le sujet, l'une faite à l'Insurance Institute of London, que reproduit le *Journal of the Chartered Insurance Institute*<sup>2</sup> et l'autre donnée à un *seminar* de l'American Management Association à New York sous le titre de *Industry's Experience with Products Liability*<sup>3</sup>.

Nous terminerons en présentant nous-mêmes quelques aspects de cette assurance au Canada.

### A — En Angleterre

Et d'abord l'étude de monsieur Day, qui a trait à cette assurance comme on la pratique en Angleterre. En voici un aperçu rapide.

<sup>1</sup> Non pour les dommages causés à l'immeuble, mais pour ceux qui sont faits à des tiers.

<sup>2</sup> Volume 52, p. 89: *Products Liability Insurance*, par J. H. J. Day, F.C.I.I.

<sup>3</sup> *Insurance Series No.*

1° — Si les fabricants de produits chimiques, de breuvages, d'aliments, de produits de beauté et de fourrures ont de l'assurance de responsabilité civile du fabricant et du marchand depuis déjà assez longtemps, celle-ci est relativement récente dans sa forme actuelle.

2° — D'ici vingt ans cette assurance aura pris en Angleterre l'importance actuelle de l'assurance automobile.

3° — Si l'on a tendance à englober cette assurance dans la police de responsabilité générale, il vaudrait mieux la traiter différemment à l'aide d'une police séparée, puisque les conditions et les exclusions ne sont pas les mêmes.

4° — Quand on entrevoit la possibilité de plusieurs réclamations provenant d'une même cause<sup>1</sup>, il vaut mieux avoir ce qu'il est convenu d'appeler des *aggregate limits*, c'est-à-dire une garantie globale qui les comprend toutes pour une même année et pour un même sinistre, dommages matériels inclus.

5° — Lorsque le produit peut donner lieu à de nombreuses réclamations par suite d'une même faute ou d'un même vice de fabrication, le montant d'assurance doit être considérable puisque dans une même année les indemnités peuvent atteindre un chiffre très élevé dans l'ensemble des régions où le produit est consommé.

6° — L'assurance exclut les dommages aux choses qui font l'objet du contrat. Elle ne comprend pas non plus les produits qui sont contraires à la loi ou à une réglementation officielle.

7° — Quand le produit présente un danger particulier, le consommateur doit être mis soigneusement en garde. L'avis ne doit pouvoir être séparé du produit qu'au moment où il est consommé. C'est le cas d'un remède, d'une denrée ou d'un corps chimique vendus en bouteille, en boîte ou en bidon. La

<sup>1</sup>C'est le cas d'une denrée alimentaire ou d'un produit pharmaceutique, par exemple.

mise en garde doit y être fixée de manière à ce qu'elle ne puisse s'en détacher.

Quant aux avis de non-responsabilité les tribunaux répugnent à les reconnaître. L'assureur ne doit accepter une réduction de prime dans un cas de ce genre que s'il est logique de croire que la clause fait partie de l'entente entre le vendeur et l'acheteur.

98

8° — Le produit peut entraîner la responsabilité d'une autre entreprise qui a fourni une partie du produit vendu. De même, le produit pourra avoir été fabriqué à l'étranger à l'aide d'une formule fournie à sa succursale ou à son correspondant par le siège social. Dans un cas de ce genre, il faudrait peut-être compléter l'assurance ordinaire par une police dite *Errors or Omission*.<sup>1</sup>

9° — Il peut également y avoir responsabilité si le fabricant ou le marchand livre une matière autre que celle qui a été commandée. C'est le cas, par exemple, de certains produits chimiques, d'acier, de câbles, de produits textiles — qui entraînent des dommages que n'auraient pas causés les produits véritablement commandés par l'acheteur.

Ces dommages sont-ils garantis par la police ordinaire ? Monsieur Day répond ainsi à cette question, en laissant planer un doute: « It is my opinion that it will be most undesirable, if claims are avoided in these circumstances, provided always that the error has arisen in good faith. »

10° — Si la bonne foi de l'assuré est évidente, l'assurance doit garantir les réclamations faites durant le cours de la police, même si l'accident est antérieur à son entrée en vigueur.

11° — Certains fabricants veulent comprendre leurs agents ou distributeurs dans l'assurance. L'inconvénient pour l'assureur c'est qu'il perd son recours contre ceux-ci s'ils ont commis une faute. Cela justifie donc une surprime.

<sup>1</sup> Nous croyons qu'il y a là une disposition propre à l'Angleterre seulement.  
(N.d.R.)

12° — L'assureur doit avoir les traités de réassurance nécessaires pour pouvoir protéger l'assuré qui exporte ses produits dans le monde entier.

13° — Au fur et à mesure que les tribunaux étudient les points de droit soulevés par les causes de responsabilité du fabricant ou du commerçant, ils établissent un besoin et un marché de plus en plus grand pour ce genre d'assurance en Angleterre, aussi bien qu'en Amérique.

99

### **B — Aux États-Unis**

Avec le *seminar* de l'American Management Association, on aborde la pratique aux États-Unis directement, sans aucune préparation oratoire et sans considération théorique. C'est la méthode du *case study*, chère aux Américains et qui d'ailleurs ne manque pas d'intérêt. Prennent part à la discussion, Monsieur J. T. Parret, Insurance Manager, Carnation Company de Los Angeles, Monsieur Robert Cone de l'Insurance Department, Olin Mathieson Chemical Corporation de Baltimore, Monsieur Robert S. Gyory, Manager of Insurance de la maison Sylvania Electric Products Inc. de New York et Monsieur E. B. Paris, Insurance Supervisor, Boeing Airplane Company de Seattle. Voilà quatre praticiens qui présentent le problème de la responsabilité du fabricant et du marchand à l'extérieur de leur établissement. Si le problème a une source commune, il prend des aspects différents selon le milieu étudié, comme dans l'industrie alimentaire, l'industrie chimique, l'industrie du matériel électrique et les avionneries. Dans les quatre cas, il s'agit d'assurer l'industrie contre le recours que peut exercer le consommateur s'il juge que le produit lui a causé un dommage corporel ou matériel, à cause de sa nocivité, de son danger inhérent ou soudain, etc.

Voyons certains des aspects particuliers à chaque industrie étudiée:

I — *Dans l'industrie de l'alimentation*<sup>1</sup>

a) Les cas sont nombreux. Ils varient de la présence d'un corps étranger (clou, boulon, vitre) à l'effet produit par l'ingurgitation d'un aliment. Ils sont d'autant plus faciles à régler que la preuve du dommage et de sa cause est facile à faire. Souvent, c'est au fabricant à démontrer que le dommage n'est pas dû à la raison invoquée.

100

b) Il y a les cas légers qui peuvent être réglés à peu de frais parce que le dommage est faible: \$50 ou \$100 par exemple. Parfois même, une simple boîte du produit vendu vient à bout des réclamations les plus virulentes, si elles sont prises à temps. Il y a les cas sérieux qui peuvent entraîner des versements d'autant plus élevés que le nombre de personnes englobées est grand.

c) Souvent, les cas les moins graves peuvent être réglés par l'assuré plus avantageusement que par le représentant de l'assureur, dont le temps vaut plus que les quelques dollars exigés et qui n'a pas la même connaissance du produit. De plus, celui-ci doit faire face au fait que d'instinct le réclamant demande davantage dès qu'il y a une assurance en jeu.

Régler au mieux, chaque fois qu'une demande est faite, n'est pas une bonne politique à suivre. Quand on a décidé de faire enquête dans certaines régions, on constate, dans presque tous les cas, que le nombre des réclamations diminue aussitôt.

d) A cause de cela, la meilleure solution semble être une franchise de \$500 dans la police d'assurance, afin que le fabricant intéressé puisse voir aux cas les moins coûteux. D'autant plus que connaissant son produit, il est en mesure de juger plus facilement les faits.

e) Tous les sinistres doivent être communiqués à l'assureur cependant et il est nécessaire qu'il y ait une entière coopération entre celui-ci et l'assuré.

<sup>1</sup> M. J. T. Parrett.

II — *Dans l'industrie chimique*<sup>1</sup>

1° — Le fabricant s'engage à fournir au public un produit qui, consommé dans des conditions données, n'offre aucun autre danger que celui qu'il présente normalement en soi.

2° — Il y a quatre cas de responsabilité possible :

a) Négligence commise au moment de la fabrication. C'est celui, par exemple, où le fabricant ne prend pas les précautions nécessaires. La responsabilité est alors de droit commun.

b) Négligence commise au sens d'une loi particulière, comme celles qui ont trait aux produits pharmaceutiques, aux cosmétiques, aux insecticides, aux anti-rats, etc.

c) Rupture de garantie. La garantie peut être écrite ou implicite, c'est-à-dire naître d'une déclaration verbale, d'une étiquette, d'une annonce, d'une circulaire ou d'un autre mode publicitaire.

d) Cas de fausse représentation. Le consommateur a alors droit à une indemnité, mais il doit démontrer la fausse représentation et le préjudice qu'il a subi.

3° — En bref, il y a une possibilité de dommages-intérêts dans des cas nombreux. A telle enseigne que l'assuré doit essayer de prévenir les cas de négligence par un contrôle sévère de la qualité du produit, par le choix d'un emballage approprié, par l'application stricte des règlements qui lui sont imposés, par la négation anticipée de responsabilité.

Cela ne suffit pas cependant. Pour se mettre à l'abri des conséquences inattendues, le fabricant doit souscrire une assurance contre les dommages corporels et matériels d'au moins un million; ce qui est même assez peu. Dans bien des cas, il faut prendre davantage à l'aide d'une assurance de premier plan, complétée par une assurance d'excédent.

4° — Enfin, pour plus de prudence, les mots « per occurrence » doivent remplacer les termes « per accident » dans le

<sup>1</sup> M. Robert M. Cone.

cas des dommages corporels et si possible dans le cas des dommages matériels.

III — *Dans l'industrie du matériel électrique* <sup>1</sup>

1° — Aux États-Unis, on estime que quatre-vingts pour cent des entreprises sont assurées contre les dommages corporels et soixante-dix-huit pour cent, contre les dommages matériels dans ce secteur. Les autres passent les réclamations à pertes et profits.

102

2° — Dans l'ensemble, le risque est sérieux. Qu'on imagine, par exemple, la responsabilité d'un fabricant d'appareils électroniques destinés à un avion très coûteux et transportant quatre-vingts personnes. Comment déterminera-t-on le risque exact en jeu et comment fixera-t-on le montant d'assurance nécessaire ? Pour cela, il faut essayer de prévoir le pire, mais sans exagération. Dans bien des cas, cependant, le montant sera fonction de la prime exigée. De toute manière, l'assurance devra être suffisante pour mettre le fabricant à l'abri de sa responsabilité dans le cas de la destruction de l'avion et des dommages corporels et matériels qui peuvent être faits aux tiers au moment où l'avion en flamme vient se briser sur le sol. On peut imaginer également l'importance des dommages qui pourraient être causés si avant de s'écraser, l'avion répand son essence en feu sur les maisons qui entourent le point d'atterrissage.

IV — *Dans l'industrie de l'aviation* <sup>2</sup>

1° — Pour une avionnerie, le risque est encore plus grave que pour bien d'autres entreprises parce que l'avion coûte très cher, vole très vite, transporte une quantité considérable de corps volatils et fonctionne grâce à une infinité de pièces mécaniques (55,000 dans certains cas). Voici les dommages auxquels un accident peut donner lieu :

<sup>1</sup> M. Robert S. Gyory.

<sup>2</sup> M. E. B. Paris.



- a) Dommages corporels aux personnes transportées et à l'équipage;
- b) Destruction des bagages;
- c) Dommages à l'avion même;
- d) Blessures aux terriens;
- e) Perte de profits causée aux tiers dont les biens sont endommagés;
- f) Manque à gagner subi par le propriétaire de l'avion;
- g) Dommages causés à d'autres avions dans l'aéroport où se fait l'atterrissage forcé;
- h) Immobilisation d'autres avions de même type, à qui on a enlevé les pièces nécessaires à la réparation de l'avion endommagé par l'accident.

2° — Pour déterminer le montant d'assurance nécessaire, il faut analyser les sources de sinistre:

Pour les trois premières, les données sont relativement faciles à établir en prenant par exemple un *Boeing Strato-cruiser*:

83 passagers plus 5 membres de l'équipage, à \$50,000	\$4,400,000
Bagages des personnes transportées à \$200 ... ..	16,600
Valeur de l'appareil ... ..	1,583,400
	\$6,000,000

Si l'on ajoute à cela les dégâts possible quand l'accident a lieu sur terre, on arrive à un montant maximum de \$5,000,000, ce qui donne pour les six premiers postes \$11,000,000. Pour les deux derniers, il est très difficile de préciser. A toutes fins pratiques, on peut estimer à \$5,000,000 la perte qui est une conséquence indirecte du sinistre; ce qui porte le montant total à \$16,000,000. Mais peut-on trouver une assurance de cette importance dans le marché actuel de l'assurance? Le maximum semble être de \$10,000,000.

Et qu'arriverait-il si un très gros avion allait s'écraser sur l'Empire State Building à New York ?

**C — Au Canada**

Les études qui précèdent posent le problème de l'assurance de responsabilité civile du fabricant et du commerçant aux États-Unis et en Angleterre, qui sont, comme l'on sait, les sources ordinaires de l'assurance au Canada. Examinons maintenant cette assurance dans ce pays en mettant l'accent sur le contrat, sa portée et ses limitations.

104

Et d'abord le risque lui-même, c'est-à-dire l'objet de l'assurance.

Il prend divers aspects, comme on le signalait précédemment:

a) le dommage direct fait à des tiers par la consommation (produits alimentaires ou pharmaceutiques), l'usage (matériel électrique, produits chimiques, matériel de chemin de fer, équipement d'aviation), l'installation (appareils de chauffage ou de réfrigération), la construction (ponts, immeubles, barrages, une fois l'érection terminée), des produits du fabricant, du marchand ou de l'entrepreneur.

Le problème est aussi simple d'exposition qu'ardu d'application: l'utilisateur subit un dommage direct, immédiat ou éloigné du fait qu'il a utilisé les choses qu'on lui a vendues, dommage causé par leur condition, leur état ou leur vice.

b) Le dommage indirect. Du fait que la chose a été consommée ou utilisée, le consommateur ou l'utilisateur subissent un dommage subséquent, immédiat ou lointain, qui est une conséquence de l'ingurgitation ou de l'usage. Ainsi, la perte de gain qui accompagne une maladie causée par la consommation d'un aliment, le manque à gagner qui suit l'incendie déclenché par un diluant contre lequel l'utilisateur n'a pas été mis en garde ou causé par un avion tombant sur un immeuble à la suite du mauvais fonctionnement d'une pièce essentielle dû à un vice de fabrication.

Selon le cas, le dommage peut donc être attribué à un

vice de fabrication qui se révèle à l'usage <sup>1</sup>, à une négligence, à une erreur de calcul, de fournitures ou d'ingrédients, à une faute d'étiquetage, au contact du produit avec l'enveloppe qui le contient, ce qui entraîne une décoloration, une altération du goût ou des propriétés particulières du produit, ou un changement quelconque qui développe en lui des propriétés nouvelles, différentes de celles qu'on avait anticipées.<sup>2</sup>

Dans l'un comme dans l'autre cas, le risque peut faire l'objet d'une assurance de responsabilité civile très répandue parmi les grandes entreprises particulièrement exposées, peu employée dans la moyenne entreprise et très peu usitée dans la petite. Non pas qu'à chaque degré, on ne puisse se procurer l'assurance à cause du prix, mais simplement parce qu'on ne la connaît pas ou qu'on en estime diversement l'importance suivant l'expansion prise par les affaires.

105



Au Canada, l'assurance de responsabilité du fabricant ou du commerçant fait l'objet d'une prime et d'un avenant spécial. Elle peut être traitée à l'aide d'une police particulière, mais elle est généralement comprise dans le contrat de responsabilité civile générale; ce qui a pour avantage de grouper en un seul document presque tout le risque de responsabilité du commerçant, du fabricant ou de l'entrepreneur.

Toutes les polices de responsabilité civile contiennent l'exclusion suivante, rédigée plus ou moins différemment suivant l'assureur et l'occupation de l'assuré:

« Cette police ne s'applique pas: (d) aux manutention, usage ou emploi de marchandise ou produits fabriqués, manufacturés, vendus, manutentionnés, placés ou débités par l'assuré ci-nommé non plus qu'à l'existence de toute condition ou de tout état particuliers desdits produits ou marchandise, non plus qu'à aucune garantie y relative, si l'accident survient

<sup>1</sup> Une pièce électrique qui cède trop vite à l'usure; un pont qui s'écroule par suite d'une erreur de calcul, d'une résistance insuffisante, d'une poussée trop forte; un barrage qui cède sous la pression de l'eau, etc.

<sup>2</sup> D'où une diminution de valeur.

après que ledit assuré se sera dessaisi de la possession d'iceux en faveur d'autrui, et hors du local appartenant à l'assuré ou par icelui loué ou dont il a la libre disposition. »

106

Dans d'autres contrats dits *comprehensive* ou globaux, la manière de procéder est différente, le risque des produits n'étant exclu que si une surprime n'est pas versée. Autrement, le risque est compris automatiquement. Les mots « products hazard » étant définis ainsi: « The terms « Products Hazard » shall mean

- (1) the handling or use of, the existence of any condition in or a warranty of goods or products manufactured, sold, handled or distributed by the Named Insured, other than equipment rented to or located for use of others but not sold, if the accident occurs after the Insured has relinquished possession thereof to others and away from premises owned, rented or controlled by the Insured or on premises for which the classification stated in Division (a) of the declarations or in the Company's manual excludes any part of the foregoing;
- (2) operations, if the accident occurs after such operations have been completed or abandoned at the place of occurrence thereof and away from premises owned, rented or controlled by the Insured, except (a) pick-up and delivery, (b) existence of tools, uninstalled equipment and abandoned or unused materials and (c) operations for which the classification stated in Division (a) of the declarations or in the Company's manual specifically includes completed operations; provided, operations shall not be deemed incomplete because improperly or defectively performed or because further operations may be required pursuant to a service or maintenance agreement. »

Ce qui semble assez explicite pour le cas d'un dommage direct pourvu que celui-ci soit le résultat d'un événement quelconque; *occurrence* précise le contrat qui définit le terme ainsi:

« Occurrence shall mean an incident, event or happening or a continuous or repeated exposure to conditions, which results in injury to one or more persons during the policy period. »

*Occurrence*, c'est donc un événement quelconque qui entraîne une perte subie par un tiers. C'est la base de la garantie des dommages corporels aux tiers. Tandis que pour les dégâts matériels, l'assurance se limite à la responsabilité pour les dégâts causés aux tiers dont la cause est strictement accidentelle, c'est-à-dire fortuite, n'ayant par conséquent aucun caractère cumulatif. La différence est nette. Elle doit être attentivement scrutée si l'on ne veut pas s'exposer à un désappointement après un sinistre. A moins que le mot accident ne soit étendu spécialement, l'assuré ne pourra donc être indemnisé en cas de réclamation d'un tiers dans les cas suivants, par exemple:

107

a) les dommages causés à des denrées alimentaires et provenant du contact constant et prolongé avec la substance enveloppante;

b) les dégâts qu'entraîne l'infiltration graduelle d'huile derrière un revêtement mural ou de plancher, en provenance d'un réservoir fissuré ou d'un contact mal joint.

Reste le cas du dommage indirect, comme le manque à gagner, la suspension du pouvoir de gain, la diminution de revenu postérieur au dommage direct. Si la cause initiale est accidentelle,<sup>1</sup> nous croyons que le dommage indirect est garanti au même degré pourvu évidemment que le tiers réclamant puisse faire remonter la faute au produit. Qu'il s'agisse en effet du fabricant, du marchand ou de l'entrepreneur, la preuve de la faute et de l'étendue des dommages restera la mesure définitive de la responsabilité et de l'indemnité.

L'assurance est généralement divisée en deux postes:

a) les dommages corporels

b) les dommages matériels

Dans le premier cas, le montant de l'assurance est exprimé ainsi \$100,000/200,000 par exemple; ce qui indique que dans le cas d'une seule personne l'indemnité pourra s'élever à

---

<sup>1</sup> Et si le contrat ne contient pas le mot « occurrence ».

\$100,000, tandis que pour un même sinistre le montant total sera de \$200,000. Par définition, les mots « *aggregate limits* » ou montant global, sont censés être le chiffre total des dommages corporels et matériels en une même année d'assurance. Notons aussi la stipulation du contrat à l'effet que « *All such damages arising out of one prepared or acquired lot of goods or products shall be considered as arising out of the same accident* ». Il sera souvent difficile de retracer la provenance exacte ou le moment précis de la production. Mais la stipulation existe et elle est passible d'application.

Quant au second cas, celui des dommages matériels, l'indemnité totale si un montant est spécifié est celui qui est mentionné dans le contrat. Ainsi \$50,000/100,000 (*aggregate limit*). Mais que doit être le montant de l'assurance ? A notre avis, le fabricant ne doit pas hésiter à se protéger suffisamment. Le risque est d'autant plus grand que la nature du produit est susceptible d'entraîner des dommages plus étendus. Selon le cas, le montant individuel et global devra être plus ou moins élevé. On a vu comment M. R. S. Gyory estimait les dégâts qui peuvent être causés par un avion tombant en flamme. Sans aller jusque-là dans tous les cas, il faut comprendre que dans une société où réclamer devient une habitude de tous les jours, on doit se protéger au-delà même des prévisions les plus prudentes. Il faut faire une différence cependant entre un fabricant de chaussures qui peut imaginer une seule victime d'un même soulier et un fabricant de produits alimentaires ou de produits pharmaceutiques dont la responsabilité d'une erreur, même passagère, peut prendre une importance proportionnelle au nombre de consommateurs qui emploieront son produit à un moment particulier. Songeons, entre autres cas, au fabricant de sérums et vaccins où le microbe peut devenir un élément virulent à la suite d'une erreur de formule ou de production.



La police d'assurance de responsabilité civile contient une exclusion précise au sujet de l'engagement contractuel pris par le fabricant. La clause se lit ainsi:

« *This policy does not apply:*

(a) *to liability assumed by the Insured under any contract or agreement not defined herein.* »

Le fabricant qui accorde une garantie ou prend un engagement quelconque au sujet de la qualité ou de la durée de son produit doit donc le faire indiquer dans le contrat et payer une surprime à laquelle correspondra une assurance précise.

109

Une dernière question se pose: l'assureur garantit-il uniquement le fabricant ou englobe-t-il dans l'assurance le grossiste, l'agent, le concessionnaire, le consignataire et toute personne qui, d'une manière ou d'une autre, sert d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur avant que le produit ne soit livré à ce dernier? La réponse est catégorique: la police ne comprend que le fabricant. C'est à l'intermédiaire de se protéger, à moins que le fabricant ne consente à payer la surprime qui permettra à l'assureur d'étendre la garantie à tous ceux qui, de près ou de loin, servent de liens dans le périple du produit vers l'acheteur. Qu'ils acquièrent une responsabilité directe, du fait qu'ils le transforment, l'apprêtent ou l'emballent ou une responsabilité indirecte, du fait qu'ils se limitent à la vente et à la livraison.