

Les assurances de profits

Gérard Parizeau

Volume 27, Number 2, 1959

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103361ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103361ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1959). Les assurances de profits. *Assurances*, 27(2), 63–89.
<https://doi.org/10.7202/1103361ar>

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.

67

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



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 pompage 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'indemniserait 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'entreprise¹ 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.