Document generated on 02/24/2025 1:14 p.m.

Assurances

Les aspects légaux de l'assurance garantie

Jacques De Billy

Volume 31, Number 3, 1963

URI: https://id.erudit.org/iderudit/1103490ar
DOI: https://doi.org/10.7202/1103490ar

See table of contents

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)
2817-3465 (digital)

Explore this journal

Cite this document

De Billy, J. (1963). Les aspects légaux de l'assurance garantie. *Assurances*, *31*(3), 200–204. https://doi.org/10.7202/1103490ar

Article abstract

L'assurance garantie est de plus en plus répandue au Canada comme aux États-Unis. Elle a pour objet principal de garantir soit l'exécution d'un contrat, d'une entente, d'une obligation imposée par la loi; soit l'honnêteté du titulaire d'un poste, d'un emploi. Nous avons à plusieurs reprises donné ici des études sur les aspects techniques de cette assurance relativement nouvelle. Nous apportons aujourd'hui une causerie sur certains de ces aspects juridiques, prononcée par Me Jacques de Billy, au dernier congrès de l'Association des Courtiers d'Assurances en juin dernier. C'est avec plaisir que nous la présentons à nos lecteurs en leur rappelant que Me de Billy est un spécialiste reconnu des questions d'assurances dans le Québec.

Tous droits réservés © Université Laval, 1963

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

— II —

Les aspects légaux de l'assurance garantie

par

Me JACQUES DE BILLY, C.R.
(Gagnon, de Billy, Cantin & Dionne, Avocats)

L'assurance garantie est de plus en plus répandue au Canada comme aux États-Unis. Elle a pour objet principal de garantir soit l'exécution d'un contrat, d'une entente, d'une obligation imposée par la loi; soit l'honnêteté du titulaire d'un poste, d'un emploi. Nous avons à plusieurs reprises donné ici des études sur les aspects techniques de cette assurance relativement nouvelle. Nous apportons aujourd'hui une causerie sur certains de ces aspects juridiques, prononcée par Me Jacques de Billy, au dernier congrès de l'Association des Courtiers d'Assurances en juin dernier.[1] *C'est avec plaisir que nous la présentons à nos lecteurs en leur rappelant que Me de Billy est un spécialiste reconnu des questions d'assurances dans le Québec.*

On m'a demandé de traiter quelques aspects légaux de l'assurance garantie.

L'assurance garantie couvre un champ très vaste et toujours grandissant et, quoiqu'il y ait des principes de base communs à tous les contrats de ce genre, il faudrait plusieurs causeries pour analyser tous ces principes.

L'assurance garantie est un développement récent de l'industrie de l'assurance mais elle a déjà atteint des proportions considérables et elle s'adapte aux modalités des développements complexes de la vie commerciale moderne.

L'assurance garantie se divise en assurance fidélité et en assurance cautionnement.

[1] Extrait du "Courtier d'Assurances" de septembre 1963.

L'assurance fidélité est un contrat par lequel une partie, l'assureur, moyennant considération, convient d'indemniser l'assuré des pertes résultant de la fraude, de la malhonnêteté, de la rapine et du vol de ses employés ou d'autres personnes détenant des positions de confiance; telle protection peut être donnée par des polices de garantie globale.

Le contrat de garantie fidélité est réellement un contrat d'assurance puisque c'est un contrat d'indemnité.

Quand un courtier négocie une police fidélité avec un client, il y a certains aspects du contrat qu'il doit se rappeler faute de quoi la protection requise peut ne pas exister, lorsqu'une perte survient.

La plus grande bonne foi doit exister dans le contrat de garantie. Il est essentiel de révéler tous les faits qui sont matériels à l'appréciation du risque, et le défaut de le faire pourrait être interprété comme une fausse représentation. Dans une cause décidée il y a quelques années dans la Province de Saskatchewan la Cour d'Appel de cette province a appliqué le principe ci-dessus: dans cette cause, on remarqua que lorsque les parties contractent entre elles dans des conditions ordinaires, l'omission de révéler certains faits, s'il n'y a pas fraude, ne suffira pas à annuler le contrat. Il y a toutefois des exceptions à cette règle. Dans certains genres de contrats, la plus grande bonne foi et des renseignements complets sont requis. Ces conditions sont requises dans les contrats de garantie. Dans tels contrats, l'omission de révéler un fait matériel et pertinent annule le contrat lorsque le fait révélé est d'une nature telle que la simple omission de le révéler constitue une fausse représentation pour la raison que le fait non révélé est incompatible à la considération présumée du contrat. Par exemple, que l'employé dont l'honnêteté est le sujet de la garantie n'a pas, à la connaissance de la personne garantie, été coupable de malhonnêteté dans l'accomplissement des devoirs de la fonction où son honnêteté est garantie. Si les auditeurs de l'employeur avaient antérieurement découvert un déficit dans les livres de l'employeur en question, déficit qu'il avait été obligé de rembourser, il fut décidé que l'omission de révéler tel fait quoique non demandé spécifiquement dans la proposition subséquente pour assurance-fidélité, était équivalente à une fausse représentation et que l'assureur pouvait demander la nullité du contrat.

Concernant les polices d'assurance fidélité, il n'est donc pas suffisant pour le courtier de remplir l'application d'assurance suivant la formule préparée par la compagnie, mais le courtier doit s'enquérir

des autres faits qui pourraient être essentiels à l'appréciation du risque, sinon il manque à son devoir et son client pourra plus tard en souffrir préjudice.

Il me vient à l'esprit un autre exemple de fausse représentation par omission. Il s'agit d'un cas où la proposition stipulait que l'employé concerné n'aurait pas le pouvoir de signer des chèques pour l'assuré; un déficit de caisse fut plus tard découvert et l'enquête révéla que bien que l'employé ne signait pas de chèques lui-même, des chèques signés en blanc lui étaient constamment remis pour être complétés et expédiés. Dans ce cas-là, le tribunal décida que la déclaration de l'assuré, quoique littéralement vraie, dans les circonstances constituait tout de même une fausse représentation puisqu'il n'y avait aucune différence en fait entre la pratique suivie par l'assuré et celle de permettre à l'employé de signer les chèques lui-même. L'assureur fut donc dégagé de toute obligation.

Il y a deux conditions qui se trouvent ordinairement dans les polices fidélité et qui sont souvent des causes de désappointement tant pour l'assuré que pour le courtier lorsqu'une perte survient.

La première de ces conditions est celle qui stipule que la police ne couvrira pas les pertes ou le déficit qui peut être constaté et déterminé seulement par une prise d'inventaire. Dans un grand nombre de cas, l'assuré ou employeur n'a aucune preuve positive des vols ou fraudes qu'il soupçonne autre que les chiffres apparaissant à l'inventaire des marchandises en main. Tel que déjà mentionné, telle preuve n'est pas acceptable pour l'assureur en vertu de la police. Cette condition est nécessaire pour la protection de l'assureur: sinon, il serait complètement à la merci de l'assuré sans aucun moyen de contrôle. Les chiffres de l'inventaire dépendent de l'exactitude de l'inventaire précédent et de l'exactitude des registres des ventes durant la période intermédiaire.

Le second principe est que lorsqu'un employeur a un certain nombre d'employés et que les vols ne peuvent pas être imputés spécifiquement et quantitativement à un employé déterminé, la police stipule habituellement que la responsabilité totale de l'assureur n'excèdera pas la limite spécifiée dans la police concernant la responsabilité de l'assureur pour un employé. Une telle situation se présente fréquemment: un employeur découvre une organisation de fraude perpétrée à son détriment par un certain nombre de ses employés. Dans la plupart des cas, il lui est impossible de déterminer ce que chaque employé a volé lui-même et individuellement.

Il y a aussi un autre point qui soulève des difficultés dans le règlement des réclamations faites en vertu de la police fidélité. Ces polices stipulent qu'elles protègent l'assuré contre les pertes dues à la fraude, au vol, à la rapine et autres actes malhonnêtes de la part de l'employé. La couverture, réduite à sa plus simple expression, peut se résumer à un seul mot: malhonnêteté. Si les actes reprochés sont malhonnêtes, la perte est couverte; sinon, elle ne l'est pas.

Il faut donc savoir en quoi consiste la malhonnêteté. Si on consulte le dictionnaire, "malhonnêteté" signifie: manque de probité, abus de confiance. Il n'est pas suffisant, toutefois, pour le courtier, de se limiter à cette définition. Pour illustrer plus clairement l'étendue que peut avoir le mot malhonnêteté, référons-nous à une étude intitulée "Fraude et malhonnêteté" parue dans American Jurisprudence sous le sous-titre "Garantie", et je cite: "Une police de garantie qui indemnise contre une perte pour fraude ou malhonnêteté, doit être interprétée comme s'appliquant non seulement aux actes de cette nature qui sont criminels. Interprétant la police contre l'assureur on donne aux mots une interprétation large. Un acte révélant un défaut de probité, un abus de confiance ou un détournement de fonds s'accompagnant de dissimulation et fait à la dérobée peut être couvert par les termes de la police. Il n'est pas nécessaire que l'employé concerné en retire un profit personnel. Toutefois, les mots fraude et malhonnêteté ont été interprétés comme n'incluant pas un détournement technique lorsqu'il n'y a pas fraude et également les termes de la police ne couvrent pas une simple dette de l'employé envers son employeur."

Le refus par un employé de remettre de l'argent à son employeur n'implique pas une fraude, si l'employé a des réclamations à faire valoir contre l'employeur et s'il croit sincèrement qu'il est justifié de retenir l'argent.

Il faut qu'il y ait plus qu'une simple négligence ou erreur de jugement de la part de l'employé. La perte doit être imputée à un acte frauduleux ou malhonnête de sa part.

Il est donc important pour le courtier de souligner à son client qu'une police fidélité ne couvre pas les pertes résultant d'une pure négligence ou d'une erreur de jugement commise par l'employé.

L'assurance cautionnement peut être définie comme un contrat en vertu duquel, moyennant considération, l'assureur convient d'indemniser une autre personne contre les pertes résultant des actes ou des manquements du principal.

Les contrats de cautionnement comprennent les cautionnements exécution de contrat, les garanties de soumission, les garanties d'exécution, etc. . . . Ce genre d'assurance s'est développé considérablement dans les dernières années et les courtiers ont intérêt à se familiariser avec les diverses polices disponibles dans cette ligne. Il y a maintenant des polices cautionnement exécution de contrat, émises par les entrepreneurs généraux qui garantissent non seulement l'exécution du contrat principal mais l'exécution et le paiement des sous-contracteurs et des fournisseurs de matériaux. Certains ministères du Gouvernement de la Province de Québec exigent maintenant cette police: le Gouvernement veut non seulement se protéger lui-même mais également protéger les sous-traitants et les fournisseurs de matériaux et ainsi empêcher les difficultés et les faillites qui résultent généralement de la faillite d'un entrepreneur général. Cette pratique est certes favorable à l'industrie de l'assurance puisque le contracteur général dans un tel cas exige des polices cautionnement de ses sous-traitants, de telle sorte que les polices de cautionnement émises concernant un contrat déterminé atteignent généralement un montant qui est le double du montant du contrat général.