

Propos sur la valeur en assurance

G. P.

Volume 47, Number 4, 1980

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104055ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104055ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

P., G. (1980). Propos sur la valeur en assurance. *Assurances*, 47(4), 347–352.
<https://doi.org/10.7202/1104055ar>

Propos sur la valeur en assurance

par

G. P.

Valeur réelle, actuelle, marchande, boursière, d'échange, dépréciée ou de remplacement, municipale; valeur subjective, objective, immédiate, lointaine, valeur de gain, spéculative, comptable, pour fins de contrôle, valeur d'indemnisation: biens, profits.

347

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il faut, croyons-nous, commencer par définir le mot *valeur* et donner ses divers sens.

Valeur, mot ambivalent. Ce que vaut une personne, une chose, note Larousse: « homme de peu de valeur; mobilier de grande valeur ». Il y a là deux notions bien différentes qui correspondent à deux types de valeurs; l'une subjective décrit l'homme: ce qu'en ont fait sa formation, sa culture, ses connaissances, ses qualités personnelles ou professionnelles, son audace, ses facultés d'exécution ou d'animation. L'autre, objective, qui indique soit la qualité monnayable d'un bien mobilier, soit sa qualité intrinsèque.

C'est dire à la fois peu et beaucoup. On s'en rend compte quand on cherche à préciser le sens exact du mot appliqué à l'assurance. Parce qu'elle y est une question de gros sous, la valeur a des sens bien différents selon ce qu'on veut exprimer. Pour s'en rendre compte, prenons certaines des expressions mentionnées en sous-titre, tout en tentant de leur accorder la portée ou le sens que reconnaît la pratique. Car, en définitive, à moins d'une précision particulière dans le contrat d'assurance, il faut s'entendre à l'avance pour préciser la base de l'indemnité. L'intention du contrat d'assurance de dommages, n'est-elle pas, en somme, l'indemnisation de l'assuré ou du bénéficiaire à des conditions prévues au préalable ? Passons donc en revue chacune des formes prises par la valeur dans les opérations d'assurance ordinaires.

La police I.A.R.D. distingue entre la valeur réelle (*actual cash value*) et la valeur actuelle (*real or present value*). Par ce premier exemple, on voit comme la pratique est complexe puisqu'elle force à établir, au Canada, la différence entre deux mots d'orthographe presque semblable, mais de sens différent. *Actual value* ne veut pas dire en français la valeur actuelle, présente, mais la valeur réelle ou intrinsèque. Mais qu'est-ce que cette valeur présente ? Valeur de remplacement,

348

dépréciée, marchande, au comptant, objective, mais non subjective ? C'est le montant qu'un acheteur non forcé d'acheter est prêt à payer, ont dit certains juges dans des arrêts abondamment cités depuis. Nous ne sommes pas tout à fait d'accord, car des bases différentes peuvent être établies suivant la rédaction du contrat. On peut en arriver, cependant, à une certaine entente par voie d'élimination. La valeur réelle, qui est mentionnée dans la police-incendie, n'est pas la valeur marchande qui tient compte d'un prix fixé par l'offre et la demande, ce qui est, en somme, le prix de vente ou d'achat ou le prix que le vendeur ou l'acheteur sont prêts à payer ou à exiger, aussi bien pour un bien mobilier qu'immobilier. D'après le contrat d'assurance, ce pourrait être la valeur de remplacement ou valeur à neuf au moment du sinistre, avec des matériaux de même qualité, un barème de salaires identiques et une superficie ou un cubage semblables. Ou la valeur de remplacement dépréciée ? Mais avec quel pourcentage de dépréciation : fixe, puis décroissant avec les années, mais plafonnant à un certain niveau ? Un vieil immeuble ne cesse pas, en effet, d'avoir une valeur d'assurance après cinquante ans, s'il est maintenu en bon état. Le château Ramezay, par exemple, n'a pas une valeur-zéro parce qu'il date du régime français. Il évoque des fantômes comme les Ramezay ou le bonhomme Franklin. Il n'a pas une valeur d'indemnisation plus grande pour cela mais, comme on l'a rénové et comme on l'a entretenu avec soin, il n'a pas cessé d'être un bien ayant une valeur réelle, une valeur de remplacement ou une valeur de remplacement dépréciée suivant la formule adoptée.

Voilà comment se présente le problème. Pour le mieux comprendre, posons quelques jalons qui, sans apporter des réponses de tout repos, nous permettront d'avancer un peu dans l'étude du sujet.



Si l'on étudie l'évolution de la valeur en assurance, aussi bien de l'immeuble que du contenu, on se rend compte qu'elle n'est pas immuable. Le mode de calcul varie, en effet, suivant qu'il s'agit d'une propriété foncière ou d'un bien mobilier et suivant l'époque, le milieu et les circonstances.

Au point de vue qui nous occupe, dans le cas d'un immeuble, la valeur variera dans le temps aussi bien que dans l'espace. Voici quelques facteurs qui l'influenceront dans le temps d'abord. Différent suivant les conditions du marché, d'une année à l'autre, le coût de construction — donc de remplacement — augmentera ou diminuera selon le cas :

A S S U R A N C E S

avec la hausse du prix des matériaux et celle de la main-d'œuvre. Dans le temps, par conséquent. Ainsi, de janvier 1978 à août 1979, le nombre-indice de la construction a suivi la marche suivante¹:

Pour une maison d'habitation en brique:	<u>Janvier et Février 1978</u>	<u>Premier Août 1979</u>
à Montréal	781.1	917.1
à Québec	726.9	857.3
Pour un immeuble commercial en béton:		
à Montréal	875.8	982.8
à Québec	801.7	911.0

349

S'il y a augmentation dans le temps, il y a également hausse dans l'espace. À tel point que la valeur assurable d'un immeuble sera différente dans deux villes, selon le coût de remplacement dans chacune, la nature des matériaux et de la construction. Encore une fois, cependant, il faut se rappeler que le prix de remplacement ne tient pas compte de la valeur accrue et de la marchande, laquelle varie selon l'endroit, le pays ou la ville. Le prix sera plus élevé dans certaines villes canadiennes où l'inflation et la demande ont un rôle beaucoup plus grand. Par ailleurs, d'autres éléments y jouent: d'une part, l'activité économique particulière de l'endroit, la spéculation qui en découle et, de l'autre, le quartier de la ville où se trouve l'immeuble. Et comme nous le signalions précédemment sans que la valeur assurable en soit modifiée.

Pour l'assurance du contenu, le coût de remplacement reste le facteur dominant, quelle que soit la base de l'indemnisation, à moins qu'il s'agisse d'une valeur agréée. Dans le cas des œuvres d'art, des bijoux et des métaux précieux, la base de calcul ne sera pas la même, toutefois.

Pour l'œuvre d'art, par exemple, la valeur est strictement subjective car elle tient compte d'un nom, d'une manière de faire, aussi bien que de l'aptitude ou du désir de l'acheteur de payer le prix demandé. Une toile de Marc-Aurèle Fortin, par exemple, au Canada, vaudra

¹ D'après l'indice connu sous le nom de Boeckh.

A S S U R A N C E S

\$7,000 en 1979 alors que, dix ans plus tôt, elle n'en valait que \$1.000. Autre exemple, une toile de Claude Monet, *Les terrasses à Sainte-Adresse*, s'est enlevée chez Christie à Londres au prix de £ 588,000. Nul ne peut dire pour quelle somme l'une et l'autre se vendront dans un an ou deux. Seule la valeur marchande interviendra donc dans le cas d'œuvres d'art et non la valeur de remplacement.

350

Autre exemple, un vase à lait, en porcelaine de Sèvres, ayant appartenu à la reine Marie-Antoinette, s'est vendu £ 45,000 chez Sotheby. Deux facteurs sont intervenus alors: la qualité de l'objet et le souvenir de sa propriétaire, facteurs essentiellement subjectifs.

De ce qui précède, on peut conclure, nous semble-t-il, en ce qui concerne l'assurance tout au moins, sujet qui nous intéresse ici:

- a) qu'à toute chose présentant un caractère particulier doit correspondre une évaluation faite à l'avance par un spécialiste. Et cela, afin d'en connaître la valeur assurable et d'éviter toute discussion après un sinistre;
- b) qu'à la valeur déterminée doit correspondre un montant d'assurance correspondant soit au chiffre total, soit à un pourcentage convenu entre l'assureur et l'assuré;
- c) qu'en période d'inflation en particulier, le montant d'assurance et la valeur doivent être revus périodiquement, surtout si le contrat contient la règle proportionnelle. Si l'assuré ne le fait pas, il sera rapidement co-assureur pour une somme croissante, au fur et à mesure qu'augmentera la différence entre la valeur servant de base et le montant d'assurance souscrit.

Il faut convenir que la police annuelle est la plus indiquée puisqu'elle force l'assureur et l'assuré à s'entendre sur un prix et un montant d'assurance nouveaux chaque année.



Restent la valeur boursière, la valeur obligataire et la valeur au point de vue du contrôle en assurance.

La Bourse des valeurs mobilières, la Bourse des valeurs immobilières et celle des matières premières ont des règles bien particulières. Elles subissent essentiellement des influences spéculatives. En 1914, par exemple, une crise immobilière inattendue a bouleversé complètement le marché. Les immeubles comme les terrains vagues étaient là; rien n'était

changé matériellement, sauf que la confiance en l'avenir du placement immobilier avait fait place à une méfiance généralisée. Les acheteurs s'étaient soudain transformés en vendeurs, et la valeur marchande s'était écroulée. Il faut dire qu'elle avait atteint un niveau dangereux et logiquement indéfendable. Soixante ans plus tard dans le Québec, un événement politique s'est produit: l'avènement du parti québécois au pouvoir. Chez les anglophones, la crainte a tourné à la panique, chacun parlant de départ, de fuite devant un gouvernement qui paraissait les menacer. La crainte était folle, injustifiable. Aussi, presque tout était-il à vendre à Westmount et à Ville Mont-Royal, avec le résultat que les prix s'effondrèrent. Trois ans après, ils remontaient une fois le calme rétabli.

En Bourse des valeurs mobilières, les fluctuations sont encore plus graves. Ainsi, la crise de 1929 a été inattendue, soudaine, brutale; la cote s'est effondrée parce que les acheteurs sur marge devaient vendre en catastrophe. Un demi-siècle plus tard, la Bourse a faibli dangereusement à nouveau. Si elle ne s'est pas effondrée, c'est simplement que l'on exigeait des marges de cinquante pour cent au lieu de dix. Le glissement s'est arrêté, puis les cours ont eu tendance à remonter graduellement.

Dans tous ces cas, on ne peut parler de valeur réelle, de valeur intrinsèque. À peu près seule reste la notion de valeur marchande qui est tout à l'opposé: la valeur de gain entrant à peine en ligne de compte à certains moments. Et c'est ainsi que, pendant un temps, on se trouve parfois devant des cours qu'influencent ni les bonnes, ni les mauvaises nouvelles, mais simplement dans l'immédiat des découvertes extraordinaires, des taux d'intérêt croissants, des mesures anti-inflationnistes, la politique monétaire, etc. Ce qui n'empêche pas que la position individuelle de la plupart des entreprises soit bonne et la demande très forte. C'est plus la crainte de l'avenir que la situation immédiate qui agit. La valeur se fixe ainsi à un niveau qui ne tient pas compte suffisamment des gains de l'entreprise, ni de la qualité de la direction, ni de la valeur intrinsèque de la société, non plus que de ses difficultés ouvrières. Seule subsiste la crainte ou la foi dans des événements individuellement incontrôlables. Il y a là, assurément, une valeur essentiellement subjective qui n'est pas susceptible d'assurance.

De nature purement spéculative, la valeur boursière n'a rien à voir à l'assurance, sauf pour les matières premières ou les métaux précieux. Dans ces deux cas, l'assurance tient compte, en effet, des fluctuations

de prix survenues depuis la souscription de la garantie; tandis que les fluctuations de la cote en Bourse reposent sur des éléments immatériels, donc inassurables, même si elles entraînent des pertes matérielles qui peuvent être aussi considérables qu'inattendues.

352 Avec la valeur-contrôle, on revient à l'assurance. Ici, l'on se trouve devant une notion bien différente. Ce que le contrôle accepte pour la détermination de l'actif d'une entreprise, c'est essentiellement une valeur conforme à la loi des assurances. Des obligations aux coupons de quatre, cinq ou six pour cent ont au bilan une valeur correspondant au niveau reconnu par le marché monétaire. Un titre de vingt ans avec un coupon de quatre pour cent, par exemple, sera d'autant plus dévalué que le rendement moyen d'un titre de durée correspondante sera bas. Ainsi, la valeur d'une obligation à quatre pour cent / vingt ans sera d'autant plus faible que le rendement moyen aura augmenté dans le marché. Seuls comptent alors le coupon d'intérêt et le moment du remboursement prévu. À cause de cela, l'assureur peut se trouver dans une situation embarrassante, avec un actif considérablement diminué par suite de la dévaluation momentanée de son portefeuille. L'article 103 de la loi fédérale est, par son fonctionnement même, extrêmement sérieux. À telle enseigne qu'une société d'assurance pourrait être:

- a) dans une situation financière déficitaire, à un moment donné, telle une certaine grande société d'assurance-vie en 1932;
- b) et cinq ans après, au retour à la normale, avoir retrouvé son équilibre grâce à un mouvement contraire des conditions monétaires et du marché soit des actions, soit des obligations. L'inflation est à ce propos une terrible niveleuse.

En 1974, par exemple, plusieurs grandes compagnies américaines se sont trouvées dans une situation extrêmement gênée par suite de résultats techniques défavorables correspondant à une baisse de la valeur des obligations et des cours en Bourse.

Notons qu'au Canada, il existe des règles nouvelles qui permettent de répartir sur une période d'années les effets de mouvements boursiers ou monétaires qui, auparavant, auraient été extrêmement dangereux pour l'équilibre financier de l'assurance autre que vie, en particulier.

Restent la valeur comptable et la valeur municipale. Elles ont des règles propres qui n'ont rien à voir avec l'assurance. Nous y reviendrons dans un prochain numéro.