

ÉTUDES TECHNIQUES

Rémi Moreau

Volume 67, Number 1, 1999

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1105254ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1105254ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (1999). ÉTUDES TECHNIQUES. *Assurances*, 67(1), 119–125.
<https://doi.org/10.7202/1105254ar>

ÉTUDES TECHNIQUES

par Rémi Moreau

1. Vingt ans d'efforts collectifs en sécurité routière sous l'égide de la SAAQ

Il y a maintenant 20 ans, en effet, que la Société de l'assurance automobile du Québec a été créée. Depuis son origine, la Société a toujours tenu la sécurité routière comme essentielle. Dès les premières campagnes de sensibilisation en 1978 sur les attitudes et les comportements au volant, les activités promotionnelles ont été régulièrement justes, ni prolixes, ni hermétiques. Il faut aussi retenir les fameux leitmotiv : *Bien sûr, la personne avant toute chose, et La vitesse tue*. Encore aujourd'hui, la Société ne manque pas de faire passer ses messages, pour contrer l'alcool au volant ou encore pour faciliter aux jeunes conducteurs l'accès graduel à la conduite automobile.

La Société a également, tout au long de son existence, consacré des sommes d'argent importantes dans les programmes de recherche universitaire en sécurité routière, visant à accroître les connaissances en matière de comportement des conducteurs, de sécurité des véhicules et d'infrastructures routières.

Il semble que les efforts déployés aient donné des fruits. Depuis 20 ans, le nombre des décès de la route a diminué de plus de la moitié (de 1 765 en 1978 à 796 en 1997), dans un environnement où le nombre de titulaires de permis a augmenté de 38 % et le nombre de véhicules de 50 %.

Cette évolution est d'autant significative qu'elle constitue un tournant majeur par rapport au début des années 70, où le bilan routier québécois était peu reluisant. Il se compare aujourd'hui avantageusement à celui des autres provinces et des grands pays industrialisés. À titre d'exemple, le Québec vient au cinquième rang en ce qui a trait au nombre de décès par kilomètre alors qu'il occupait le dixième rang en 1980.

Des gains importants furent atteints, notamment quant au taux d'augmentation du port de ceinture de sécurité (de 55 % en 1985 à 90 % en 1997) et en regard de la baisse du nombre de conducteurs en état d'ébriété (une baisse de 40 % entre 1981 et 1991).

Il appert que le succès obtenu en matière de promotion de la sécurité routière soit le résultat d'efforts mis de l'avant par de nombreux intervenants. La sécurité routière est devenue une cause sociale derrière laquelle de nombreux partenaires ont soutenu la SAAQ dans l'accomplissement de son mandat. Qu'il suffise de mentionner les services policiers, les enseignants, les organismes communautaires. L'Opération Nez rouge mobilise annuellement à elle seule 40 000 bénévoles. Un autre élément est lié au fait que la Société a développé une solide expertise en marketing social, permettant d'intégrer harmonieusement des actions à caractère éducatif, législatif et de contrôle à l'atteinte d'un objectif de réduction du bilan routier.

Les activités promotionnelles et éducatives ont permis d'amener la grande majorité de Québécois à modifier leur comportement. Mais ce fut au prix de batailles épiques de la part de la Société et de ses partenaires, qui ont du se battre bec et ongle pour inoculer certains principes de prudence, pourtant si élémentaires.

Illustrons ce changement de comportement par un exemple. Durant les années 60, il n'était pas rare d'entendre nombre de conducteurs, inféodés à un certain orgueil d'avoir en tout temps et en tout lieu le total contrôle de leur bagnole, tirer une certaine gloire de conduire en état d'ébriété. Personne n'oserait aujourd'hui se vanter d'une telle conduite. Non seulement craindrait-on l'opprobe des interlocuteurs, mais en fait, ce comportement apparaîtrait déplacé, ridicule, voire agressif. La promotion a permis de positionner socialement certaines problématiques de sécurité routière et de créer ainsi progressivement un consensus social sur la nécessité de prendre des actions ordonnées, qui ont facilité un resserrement progressif des mesures législatives.

La législation se veut le reflet d'une norme sociale qui évolue sur la trame du temps. La législation québécoise en matière de sécurité de la route a évolué considérablement au cours des 20 dernières années.

L'éducation à la sécurité chez les jeunes a été aussi une priorité au sein de la SAAQ, qui s'est traduite par de nombreux programmes, s'adressant à la fois aux enfants et aux parents.

Enfin, le contrôle, élément essentiel de toute stratégie visant à amener les conducteurs à modifier leur comportement, a permis une nette amélioration du bilan routier. À ce chapitre, la Société a pu bénéficier d'un appui indéfectible des services policiers du Québec.

Pour conclure, la perfection n'est pas encore atteinte et ne le sera sans doute jamais. Comme dans les compétitions sportives de haut niveau, il sera de plus en plus difficile de faire des gains significatifs. À l'arrivée de l'an 2000 – date charnière ou mystification de l'Histoire ? –, les défis restent les mêmes et ils sont toujours aussi importants. Mais il faudra trouver des modèles encore plus fins, cibler d'autres problématiques, telles la vitesse, les actions envers les piétons et les cyclistes. Il faudra favoriser un meilleur partage de la route. Si le passé est garant de l'avenir, les voies actuellement dessinées s'annoncent remplies de promesses.

□ Source : Claude Sicard et Jacqueline Laliberté (*La Lettre de Sécurité routière*, automne 1998, numéro 48).

2. Comment évaluer le sinistre maximum possible (SMP) en assurance de biens et en assurance de responsabilité?

Il faut d'abord faire une distinction entre le sinistre maximum possible (SMP) qui est envisagé selon des hypothèses les plus pessimistes et le sinistre raisonnablement escomptable, ou sinistre probable, qui est envisagé de façon plus optimiste (forte possibilité de perte partielle, existence raisonnable, face au risque assuré, de moyens de protection et de prévention).

En assurance des biens, il est relativement aisé de calculer le sinistre maximum possible (SMP), puisque les assureurs retiennent l'hypothèse la plus pessimiste, afin de mieux mesurer leur engagement. Il est constitué du dommage maximum (valeur totale) se produisant dans des circonstances les plus défavorables (pertes totales, catastrophes, sites éloignés, absence de matériel de protection incendie, etc.). Les objectifs sont d'évaluer globalement les risques encourus par un assureur, sur le plan de la tarification, et de déterminer le montant d'assurance requis par un assuré.

L'assureur doit également envisager les possibilités de cumul de pertes, c'est-à-dire les risques sériels. Différentes approches peuvent être envisagées. Sans entrer dans les détails, mentionnons les suivantes :

- calculer le montant maximum possible des risques de pointe en fonction de l'ampleur d'une cause de sinistre (ex. incendie

non maîtrisé), selon le type d'activité et selon l'environnement du risque;

- estimer les possibilités de cumul de pertes au cours d'un même exercice (probabilités mathématiques de pertes).

Ces méthodes de calcul sont transposables avec certaines réserves en assurance de responsabilité.

En assurance de responsabilité, où l'on gère l'imprévisible, comment évaluer un sinistre et partant comment choisir le montant optimal d'assurance? C'est à cette question que tente de répondre cette étude, qui distingue d'abord le principe de la responsabilité objective (ou obligation de résultat), où il n'est plus nécessaire de prouver la faute de l'auteur du dommage (tel la responsabilité du fait des produits défectueux) et le principe de la réparation intégrale, c'est-à-dire une indemnité destinée à compenser l'ensemble des préjudices économiques et moraux subis par une victime.

Pour évaluer le SMP, les assureurs doivent élaborer une série de scénarios, selon les différentes couvertures de risque (ceux liés à l'exploitation et ceux relatifs aux produits et aux services). Par la suite, des plafonds de garantie sont fixés selon la nature du dommage (corporel, matériel, immatériel, frais de retrait, frais juridiques et honoraires).

L'assureur doit aussi prendre en compte un certain nombre d'éléments ayant trait à un assuré: la nature des activités, la survenance possible de nouveaux risques (ex. risques environnementaux), la taille, le type de produits ou de services, les liens commerciaux qui l'unissent à des clients ou fournisseurs, les relations avec l'industrie qu'il dessert, la politique de gestion des risques, dont la mise en place de clauses juridiques visant à éliminer ou à atténuer la responsabilité civile (clauses de limitation de responsabilité).

□ Source: Gérard Defrance (*L'Argus*, 18 décembre 1998).

3. Comment assurer un preneur en *leasing* immobilier ?

On définit le *leasing* immobilier sous l'angle contractuel: il s'agit d'un contrat permettant à un organisme d'acheter ou faire construire un immeuble, suivant les besoins d'un preneur en *leasing*, qui en sera l'utilisateur. S'il s'agit d'une nouvelle construction, le terrain peut déjà appartenir au preneur. Il choisit l'architecte, l'entrepreneur et approuve les plans de la construction. Il ne se préoccupe pas de l'hypothèque car le donneur en *leasing* reste

propriétaire du bien. La jouissance de l'immeuble est accordée au preneur en vertu d'un bail.

Ce dernier possède une option d'achat (plafonnée à la valeur réelle de l'ensemble immobilier, tel que déterminé par des experts au moment de la réception de l'ouvrage) qu'il peut exercer en tout temps. Autrement, il possède un droit d'usage à long terme, droit qui est irrévocable et non résiliable.

Il s'agit d'un mode de financement dont la popularité est croissante. La durée de l'opération est d'environ 20 ans. Cette opération permet non seulement un financement à 100 %, mais aussi la possibilité de payer les frais de construction, tels les honoraires. Sur le plan fiscal, le preneur est traité comme s'il était le propriétaire du bien.

L'assurance est souscrite par le preneur, qui possède un intérêt assurable, même s'il n'est pas juridiquement propriétaire. Cet intérêt est décrit dans le contrat. On sait qu'un contrat d'assurance peut être frappé de nullité si le preneur n'a pas un intérêt assurable dans le bien qu'il désire assurer. Il devra mentionner à l'assureur les obligations qu'il a assumées en vertu du bail, car le preneur reste assujéti aux conditions d'un bail immobilier. À l'inverse, le propriétaire se dégagera généralement de toute responsabilité. Tout comme dans un contrat emphytéotique, le preneur doit entretenir l'immeuble et y faire les réparations ordinaires. En matière de *leasing* immobilier, il est probable qu'il doive aussi assumer les grosses réparations, de même que celles résultant d'un cas fortuit ou de force majeure.

Le contrat d'assurance souscrit devra prévoir une garantie pour le compte du propriétaire. Toute exception stipulée dans le contrat du preneur ne sera pas opposable à ce dernier à l'intérieur des limites d'un préavis déterminé entre les parties.

L'assureur devra également renoncer, en cas de sinistre, à ses droits de subrogation vis-à-vis de toutes les parties au contrat de *leasing*. En résumé, il est primordial que le courtier documente l'assureur sur le contrat de *leasing* et sur le bail intervenu afin de mesurer exactement l'engagement des parties, notamment lors de la survenance d'un sinistre.

Source : Pol Vandergeten (*Principium*, juillet 1998).

4. Mieux vaut prévenir que guérir

Selon l'auteur de cette étude, l'assurance ne devrait pas intervenir sans prévention. La prévention devrait même faire partie

intégrante de l'acte d'assurer. Les assurés sont encore réticent à s'y engager formellement, un investissement qui peut être perçu, à tort, comme une duplication par rapport à l'assurance.

Il faut plutôt retenir que les deux rôles sont complémentaires. Le contrat d'assurance possède ses propres limites (montants, franchises, conditions, exclusions). De plus, des saines mesures de prévention ont pu générer des aménagements tarifaires à la baisse. Il est dommage que les incitatifs à la prévention aient été abandonnés, dans le contexte du marché baissier, par plusieurs assureurs. Dans un tel marché compétitif, trop d'assurés peuvent profiter de rabais appréciables, sans modifier leur comportement face aux risques. Le retour annoncé du marché haussier, passage obligé dans l'an 2000, permettra aux assureurs d'engranger les primes et peut-être de revenir aux anciennes pratiques, aiguillées vers la prévention. Les résultats techniques des assureurs seraient sans doute meilleurs, grâce à un rapport sinistre à prime équilibré.

L'étude précise que la prévention est surtout exercée dans les entreprises où la gestion des risques est existante ou encore lorsqu'une prévention faite l'objet d'une classification particulière par des organismes spécialisés, tel la classification des antivols de voiture ou encore dans les moyens de lutte contre l'incendie. Il y a aussi de nouveaux secteurs faisant l'objet d'actions préventives : les risques de pollution et de contamination, le domaine agro-alimentaire, les risques informatiques.

Une règle d'or. Pour être efficace, la prévention doit être comprise, acceptée, véhiculée dans l'entreprise, à tous les échelons hiérarchiques. Elle doit même être inscrite dans la culture de l'entreprise, au niveau même où sont élaborées les politiques, soit les conseils d'administration. Elle doit aussi procéder d'une démarche globale, au même titre que la démarche qualité, sanctionnée ou non par une norme. La prévention, bien exercée, deviendra vite un état d'esprit, elle se fera sans effort apparent. C'est alors qu'elle devient une démarche gagnant-gagnant.

Pour être attractive, elle peut se traduire par des répercussions financières positives. D'une part, en éliminant les coûts sociaux importants au sein de l'entreprise, d'autre part en se traduisant par des gains à court terme sur les montants de primes ou de cotisations, en encore par l'abaissement de franchises ou l'élimination de conditions contraignantes en assurance.

Elle permet aussi au gestionnaire de faire les véritables choix d'assurance et de conserver à la charge des entreprises, en pleine connaissance de cause, une partie du risque, celui-là qui est

généralement le plus coûteux lorsqu'il est transféré à l'assureur, à savoir le risque connu, répétitif, donc forcément maîtrisable.

La prévention est un must. Il n'y a pas de fatalité en matière d'accident. L'homme, tout comme l'entreprise, peut constamment influencer sur le destin de son patrimoine.

□ Source : Dominique Bardoux (*L'Argus*, 9 octobre 1998).

5. Interprétation divergente d'une condition de garantie par rapport à une exclusion dans un contrat d'assurance

Lorsqu'un contrat d'assurance transport stipule que les marchandises doivent être emballées dans des caisses d'un type particulier, correspondant à un cahier des charges, il s'agit d'une condition de garantie et non d'une clause d'exclusion, selon un jugement rendu par la Cour de Cassation en 1998.

La nuance est importante. Lorsque l'acheteur, à la réception, constate que plusieurs caisses ont été détériorées, il ne manque pas de faire une déclaration de sinistre à ses assureurs. Ceux-ci contestent la réclamation en faisant valoir que les caisses ont une solidité insuffisante. Le tribunal écarte le moyen de défense des assureurs au motif qu'aucune exclusion formelle n'était stipulée dans la police en cas de non respect d'un emballage non conforme. La simple condition de la police n'en fait pas une exclusion et ne correspond pas au régime des exclusions de garantie du Code des assurances (Art. L. 113-1) prévoyant que l'assureur, s'il veut nier l'application de la police, suite à une faute de l'assuré, doit s'appuyer sur une exclusion formelle et limitée, dûment stipulée au contrat.

Le régime québécois est identique. L'article 2464 C.c.Q. dispose que « l'assureur est tenu de réparer le préjudice causé par une force majeure ou par la faute de l'assuré, à moins qu'une exclusion ne soit expressément et limitativement stipulée dans le contrat. » (Notre soulignement).

□ Source : *L'Argus*, 4 septembre 1998.