

Connaissance du métier

G. P.

Volume 22, Number 1, 1954

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103261ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103261ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

P., G. (1954). Connaissance du métier. *Assurances*, 22(1), 7–19.
<https://doi.org/10.7202/1103261ar>

Connaissance du métier

par

G. P.

1. — La garantie explosion s'applique-t-elle au cas d'une chaudière faisant explosion dans une maison de rapport ?

7

Dans le contrat supplémentaire, il est dit que l'assureur consent à garantir l'explosion de l'eau portée à la température de la vapeur, dans le cas de « chaudières à eau chaude et de réservoirs compensateurs qui se trouvent dans un immeuble occupé comme habitation particulière seulement et ainsi décrit dans la police ». Cela veut dire que l'assureur s'engage à garantir les dommages causés à la chaudière même, au réservoir compensateur, à l'immeuble dans lequel la chaudière se trouve et également aux choses qui sont sur les lieux, choses appartenant à l'assuré ou à des tiers.

L'assureur pose deux conditions cependant :

- a) qu'il s'agisse d'une maison d'habitation;
- b) que l'immeuble soit ainsi décrit dans le contrat.

Qu'entend-on par une maison d'habitation ? Il s'agit d'un immeuble, comme les mots le disent, servant d'habitation, c'est-à-dire occupé comme logement. Une question assez sérieuse se pose, cependant. Une maison de rapport est-elle une maison d'habitation ? Au sens strict des mots, oui. Cependant, quand on se penche sur la pratique, on constate qu'entre une maison d'habitation (*Private Dwelling*) et une maison de rapport (*Apartment House*), il y a une différence très nette. La première étant une maison où les logements sont limités à deux, trois ou quatre, par exemple, avec une entrée séparée pour chacun ou parfois s'il s'agit de deux ou trois logements, une entrée commune. Généralement, s'il s'agit d'un immeuble de type duplex, il y a un appareil de chauffage

8 dans chaque cave, appareil qui chauffe chaque logement. Dans d'autres quartiers, chaque logement sera chauffé individuellement à l'aide d'un appareil situé à l'étage, appareil mobile ou fixe. Un immeuble d'habitation devient une maison de rapport lorsqu'il contient un nombre suffisant d'appartements, lorsqu'il y a entrée commune, lorsqu'il y a également dans l'immeuble un concierge en permanence ou de nuit, dont le travail consiste à s'occuper de l'enlèvement des cendres et de la neige, du chauffage et des multiples petites besognes que les locataires lui confient. Au point de vue tarification, il y a une différence très nette. Cette différence se trouve dans les règlements de la Canadian Underwriters Association qui peuvent se résumer ainsi:

a) les immeubles ayant de 3 à 6 appartements font partie d'un premier groupe;

b) les immeubles ayant au-delà de 6 appartements entrent dans un deuxième. Les deux font l'objet de taux variables suivant la catégorie. Dans les deux cas, il doit y avoir un chauffage central et chaque appartement doit former une unité complète; sinon l'immeuble est assujéti à un garni, c'est-à-dire une maison de chambres, selon l'expression consacrée ici.

~

La réponse à la question posée semble claire: la clause explosion ne s'applique pas aux maisons de rapport, ainsi décrites dans la police.¹ Pour pousser notre argumentation plus loin, nous attirons l'attention du lecteur sur le fait que le contrat supplémentaire se complète généralement d'un avenant relatif à certains dommages par l'eau. Or, si le contrat supplémentaire lui-même ne porte pas en titre que le document s'applique à un type particulier de maison d'habitation, par contre l'avenant des dommages par l'eau spécifie qu'il

¹ A noter cependant, que certaines compagnies indépendantes considèrent comme « maison d'habitation » une maison de rapport n'ayant pas plus de cinq logements.

garantit uniquement *les maisons d'habitation et les maisons de rapport*. La précision est plus grande que dans le contrat supplémentaire lui-même, puisque sans aucune ambiguïté possible on indique ainsi que les clauses de cet avenant s'appliquent aux deux cas. Chose qu'on ne fait pas dans le contrat supplémentaire même qui est le document de base.

Il serait extrêmement important que la chose soit tranchée définitivement, afin qu'une compagnie d'assurance garantissant les chaudières d'une maison de rapport ne soit pas tentée après un sinistre de demander aux compagnies d'assurance-incendie de prendre leur part des dommages, en invoquant l'existence du contrat supplémentaire et de la disposition qu'il contient au sujet des maisons d'habitation. C'est une autre ambiguïté qu'il faudrait faire disparaître le plus tôt possible dans ce texte rempli d'imprécisions, qu'on appelle le « contrat supplémentaire ».

9

2. — L'antenne de radio ou de télévision est-elle comprise dans l'assurance incendie ?

Une antenne de radio ou de télévision installée sur le toit d'une maison d'habitation fait-elle partie intégrante de l'immeuble ou au contraire est-elle comprise dans l'assurance du contenu ?

La question n'a pas encore été tranchée définitivement. L'appareil est bien fixé généralement sur le toit, à l'extérieur. D'un autre côté, c'est un objet mobile qui sert à un appareil installé à l'intérieur, lequel est considéré comme faisant partie du contenu. De plus, l'antenne est mobile du fait qu'elle peut être enlevée et transportée ailleurs.

La question pose un problème et particulièrement au point de vue du contrat supplémentaire. En effet, si l'antenne est considérée comme faisant partie de l'immeuble, elle doit être garantie avec l'immeuble. Sinon, elle fait partie de l'assurance du contenu. Or, règle générale, à moins que le propriétaire de l'antenne soit également le propriétaire de

l'immeuble, c'est au locataire qu'appartient l'appareil. En partant de là, les assureurs semblent convenir dans l'ensemble d'assurer l'antenne pour le compte du locataire. Pour être tout à fait sûr de la chose, il serait bon de la faire spécifier dans le contrat de celui-ci cependant.

10 Une question se pose au sujet du contrat supplémentaire. Etant à l'extérieur, l'antenne entre-t-elle dans les exclusions prévues par la garantie *ouragan* ou est-elle comprise dans celle-ci ?

Là également il semble que les assureurs, sans que la chose soit précisée, consentent généralement à ce que l'assurance du contenu comprennent l'antenne, bien que celle-ci semble visée au premier abord par l'exclusion du contrat supplémentaire relative aux choses se trouvant à l'extérieur de l'immeuble. D'un autre côté, pour qu'il n'y ait pas d'ambiguïté possible, il est bon que l'assuré fasse préciser le cas, afin d'éviter toute difficulté après un sinistre. Certains assureurs, en effet, seront tentés d'invoquer l'exclusion apparaissant sous les mots *ouragan et grêle*, qui mentionne de façon précise les choses se trouvant à l'extérieur des bâtiments.

3. — De la responsabilité du courtier d'assurance.

Le courtier d'assurance qui accorde à son client la garantie courante, c'est-à-dire celle que l'on peut se procurer normalement, commet-il une faute parce qu'il ne donne pas à son client une assurance plus étendue, mais dont il ne connaît pas l'existence. Nous pensons, en particulier, à celui qui, par exemple, souscrit pour son client la police d'assurance de responsabilité civile qui, au titre des dommages matériels aux tiers, contient l'exclusion ordinaire des biens qui sont sous la garde, sous les soins ou sous le contrôle de son client.¹

La plupart des assureurs ne veulent pas supprimer du contrat la clause en question. Certains y consentiront dans des circonstances particulières, mais à titre tout à fait excep-

¹ Care, custody or control.

tionnel. Parce que le courtier ne connaît pas l'existence du marché en question ou ne peut pas se procurer la garantie, son client pourra-t-il revenir contre lui en invoquant qu'il ne l'a pas pleinement assuré comme il le désirait, si des dommages sont causés par exemple à des choses qui sont sous sa garde et pour lesquelles il ne peut pas être indemnisé à cause de l'exclusion. Nous songeons, par exemple:

1° — Au cas d'un marchand occupant le troisième étage d'un immeuble contenant d'autres magasins aux étages inférieurs. Un employé, un soir, oublie de fermer la fenêtre. Le radiateur cède sous la poussée du gel; l'eau s'écoule abondamment sur le plancher du local occupé par l'assuré d'abord, puis aux étages inférieurs, causant des dommages aux marchandises de l'assuré, au plancher sur lequel repose le local de l'assuré, au plafond inférieur et aux marchandises qui se trouvent à l'étage au-dessous. Devant ces faits, l'assureur prendra l'attitude suivante avec la police d'assurance contre la responsabilité civile ordinaire:

a) je rembourse les dommages causés à l'étage au-dessous; b) mais je ne me porte pas garant de ceux qui ont été faits dans le local occupé par l'assuré. Et cela, parce que celui-ci a sous ses soins le troisième étage qu'il occupe et parce que la police contient l'exclusion ordinaire des dommages matériels causés aux choses appartenant aux tiers, dont l'assuré a la garde, le soin ou le contrôle.

2° — Au cas d'un entrepreneur qui, au cours des travaux, constate que des dommages matériels importants ont été causés par ses ouvriers à une partie de l'immeuble dont il a accepté la responsabilité en convenant soit de faire une réparation, soit de construire une nouvelle aile. Là également l'assureur refuse de payer les dommages parce que cette partie de l'immeuble est sous les soins, la garde et le contrôle de l'assuré.

Dans les deux cas, le courtier doit-il être blâmé parce qu'il n'a pas fait enlever du contrat l'exclusion en question ?

12 Pour notre part, nous ne le croyons pas, étant donné qu'il y a là un contrat normal, courant, contrat que chacun traite sur le marché local. Qu'il y ait un, deux, cinq ou dix assureurs dans le monde entier qui soient disposés à garantir un risque de ce genre, cela ne devrait pas rendre le courtier responsable d'erreur, de négligence ou d'omission parce qu'il n'a pas pu trouver le meilleur contrat possible. S'il a fait un effort sur le marché local ou si la police qu'il a apportée à son client correspond au standard établi, il nous semble que là se termine sa responsabilité. Vouloir pousser plus loin, c'est invoquer des motifs dépassant les services que normalement un assuré doit attendre de son courtier.

4. — La « completed value form » et les coffrages de bois.

Depuis quelques mois une question assez sérieuse se pose au sujet de cette police qui est connue sous le nom de *completed value form*. C'est un contrat d'assurance qui permet d'assurer les travaux en cours de construction dès le début, et tant que le contrat n'est pas terminé. Pourvu que la description soit suffisante, il permet d'englober non seulement les travaux eux-mêmes, mais les matériaux de construction et les bâtiments temporaires. Jusqu'ici, la question des coffrages de bois ne se posait pas. Or, comme dans le cas des immeubles en béton, le taux a eu tendance à diminuer graduellement et très sensiblement devant la concurrence des compagnies indépendantes de l'Association, certains assureurs prétendent que la forme d'assurance en question ne comprend pas les coffrages de bois parce qu'ils ne font pas partie intégrante de l'immeuble.

Il nous semble qu'il y a là une manière erronée d'aborder la question puisque :

- a) les coffrages de bois sont indispensables à la construction d'un immeuble en béton;

- b) leur valeur fait partie du contrat de construction et puisque le montant d'assurance les comprend. En effet, le montant total de celui-ci est censé correspondre à la valeur totale du contrat, moins certaines exclusions relatives aux fondations et au coût d'excavation.

Il est extrêmement important que la chose soit précisée le plus tôt possible. Pour l'instant, il est bon que les mots « coffrages en bois » (wooden forms) soient inclus dans la formule, afin qu'il n'y ait pas possibilité de discussion après un sinistre. Et il faut que les coffrages soient assurés non seulement lorsqu'ils sont en place, mais aussi lorsqu'ils sont en voie de confection dans le chantier. Il est inutile d'ajouter que s'il est indispensable de garantir les coffrages, il faut admettre que le taux de prime doit tenir compte de la valeur de ceux-ci et du temps durant lequel ils sont en place. En effet, c'est à ce moment-là que le risque est le plus grand dans le cas d'un immeuble en béton, puisque, en hiver par exemple, les coffrages sont protégés à l'aide de bâches inflammables et puisque l'immeuble est chauffé à l'aide de braseros qui peuvent causer des dommages importants si le feu n'est pas éteint dès le début.

13

Tout cela devrait faire l'objet d'une entente le plus tôt possible, étant donné qu'il y a une possibilité d'interprétation bien différente selon qu'on se place au point de vue de l'assureur ou de l'assuré.

5. — L'assurance cautionnement des entrepreneurs.

M. Pierre Mongeon, Secrétaire de la Prévoyance, a fait récemment une conférence sur ce sujet devant les membres de l'Association des architectes de Québec. Nous en présentons à nos lecteurs quelques extraits, qui leur donneront un aperçu assez précis de l'aspect technique du sujet.

I. — Inconvénients du dépôt et de la retenue pour l'exécution du contrat de construction.

« Lorsqu'un entrepreneur s'engage à faire des travaux, le propriétaire, tout comme le gérant de banque qui prête une somme, s'attend, à l'exécution exacte du contrat. Celui qui fait exécuter les travaux, fait des avances d'argent, au fur et à mesure du progrès des travaux, mais il espère recevoir, en fin de compte, livraison d'un projet terminé au coût et selon les termes du contrat. Si l'entrepreneur ne se conforme pas à ces deux conditions, le propriétaire risque de subir une perte, à moins que d'une façon ou d'une autre il n'utilise les valeurs de garantie qu'il a demandées avant d'accorder le contrat de travail.

« Ces garanties suppléeront au manquement de l'entrepreneur, pourvu qu'elles soient disponibles et suffisantes. Il est important de se demander à l'avance si elles seront aisément négociables et, surtout, si elles suffiront au parachèvement des travaux interrompus. Ces garanties se présentent sous deux aspects: *le dépôt et la retenue*.

« Le dépôt prend la forme d'un chèque certifié d'un montant égal à un pourcentage du contrat, et la retenue celle d'un pourcentage du montant des estimés, au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Les deux satisfont à peine à la première condition. Dépôt et retenue peuvent en effet, s'avérer insuffisants pour acquitter l'excédent qu'un autre entrepreneur exigera si on lui demande de terminer le travail laissé en plan par son collègue.

« Cette méthode répond à peine aux exigences de la première condition, parce qu'avoir un chèque certifié n'est pas suffisant. Il faut pouvoir s'en servir. Or, cela sera difficile si l'entrepreneur conteste les prétentions du propriétaire.

« L'insuffisance d'un dépôt est de plus un facteur dangereux, surtout en ces temps d'inflation, quand le coût des travaux est prévu selon une norme de prix et que le travail s'exécute quelques mois plus tard, selon des barèmes bien

souvent changés par une hausse de salaires ou une majoration du prix des matières premières ».

II. — L'assurance-cautionnement.

a) *Caractéristiques.*

« Les compagnies d'assurance offrent à l'entrepreneur un contrat de garantie d'exécution qui, pour un déboursé précis et relativement faible, substitue au dépôt ou à la retenue un cautionnement représentant une proportion généralement beaucoup plus élevée du montant du contrat. Cette garantie est appuyée sur l'expérience et la solvabilité de sociétés financièrement stables et bien organisées pour ce genre d'affaires.

15

« Le contrat comprend trois parties essentielles: l'assuré connu sous le nom de « principal », qui est l'entrepreneur, la caution, l'assureur, et le bénéficiaire, c'est-à-dire celui qui fait exécuter les travaux et qui bénéficiera de la garantie.

« Les deux premières se lient solidairement en faveur de la troisième et créent une obligation dont la condition essentielle est d'indemniser le bénéficiaire de toute perte ou dommage résultant directement du défaut du « principal » d'exécuter fidèlement le contrat. Le mot fidèlement, employé ici, s'applique aux exigences et limites du contrat, du cahier de charges, des plans et du devis.

« A cette obligation, quatre conditions sont ordinairement posées.

1° — Lorsqu'il se rendra compte que le « principal » ne peut exécuter sa tâche, le bénéficiaire ou ses représentants — ingénieurs ou architectes — doivent, dans les trente jours, avertir la caution et ne faire le paiement final du contrat qu'avec le consentement écrit de la caution.

2° — Si le « principal » est incapable d'exécuter fidèlement les travaux, la caution peut, si elle le désire, exécuter le contrat ou le faire exécuter. Elle sera subrogée dans tous les droits du « principal » provenant du contrat ou autrement.

Elle aura pleine et entière propriété de ces droits, y compris les garanties et indemnités déjà reçues par le bénéficiaire, en plus du droit aux sommes dues et aux paiements différés. Le tout servira à indemniser l'assureur de la perte qu'il pourrait subir pour le défaut d'exécution. Le solde, s'il y en a un, sera employé selon les directives de la caution.

16 3° — La troisième condition fixe le délai d'avis à la caution d'un défaut et en général, douze mois marquent le terme, après la fin des travaux, pour qu'une réclamation soit faite. Si une action est prise, elle doit l'être dans ce délai et engager le principal aussi bien que la caution.

4° — La dernière condition relève la caution des défauts d'exécution résultant des cas de force majeure; par exemple le fait d'ennemi, de la foule, d'une émeute, d'un incendie, de grèves ou de conflits ouvriers, en plus des blessures corporelles. Elle indique aussi que la caution ne fournira aucune autre garantie que celle qui est exigible par sa police. En outre, elle limite à 10% du montant de la police la responsabilité de l'assureur pour une réclamation résultant de dommages causés par un délai d'exécution des travaux. Le propriétaire peut d'ailleurs se protéger par des contrats d'assurance divers contre la plupart de ces risques.

« Ces quatre conditions peuvent varier. Elles peuvent être plus ou moins restrictives selon le genre de contrat ou selon l'usage établi dans certains cas. Il reste néanmoins que l'obligation de la caution doit s'accompagner d'un minimum de conditions, entre autres, le montant maximum à payer, la modalité et le terme de l'avis d'infraction ».

Diverses formes de garantie

« La garantie d'exécution peut protéger de bien d'autres façons la réalisation d'un projet en pourvoyant aux garanties des sous-entrepreneurs en faveur de l'entrepreneur général.

« L'assureur offre aussi des garanties de soumission protégeant le propriétaire contre le refus du principal de signer

le contrat si celui-ci lui est offert de droit. Le montant en jeu est le pourcentage du montant de la soumission tel que requis par le propriétaire dans la demande de soumission.

« La garantie de fonctionnement, de son côté, verra au bon fonctionnement d'un projet terminé, tandis que la garantie d'entretien garantira que les réparations, dues à un défaut dans l'exécution originale, seront faites.

« Il y a enfin la garantie de fournitures, qui assure la bonne livraison de matériel, d'équipement ou de fournitures suivant les spécifications du contrat ».

17

b) *Avantages de l'assurance*

« Examinons maintenant les avantages d'un contrat d'assurance garantissant l'exécution d'un contrat par rapport au dépôt ou à la retenue de paiement.

« Le pourcentage de la valeur du contrat d'exécution est en général 50% et ce montant devient ainsi celui de la garantie consentie par l'assureur. Cette proportion est suffisante, à moins que l'envergure du contrat ou le temps requis pour le réaliser ne posent un problème particulier. Dans ce cas, la caution peut consentir une garantie pour un pourcentage supérieur à 50%. A l'inverse, si un pourcentage de 50% n'est pas requis, la caution peut restreindre sa garantie à un pourcentage moins élevé de la valeur du contrat.

« Notons cependant que le coût de cette garantie est établi par l'assureur et soldé par le principal au profit du propriétaire. Le tout étant conclu à l'avance, nous savons que toutes les parties sont satisfaites de la portée de la garantie avant la pose de la première pierre.

« En comparaison du dépôt par chèque certifié, qui est généralement de 10% du coût de l'entreprise, la garantie d'exécution au moyen d'une police d'assurance est plus généreuse et moins problématique, parce qu'elle est d'emblée suffisante et fixe quant à son prix.

« L'entrepreneur qui, après une enquête minutieuse, est jugé digne de la confiance de la caution, à la lumière des conditions particulières du contrat, procure au propriétaire une certitude de plus que le contrat sera fidèlement exécuté.

18 « A la solvabilité de l'entrepreneur, s'ajoutent toutes les ressources de l'assureur pour garantir l'exécution du contrat. Voilà donc une sécurité accrue considérablement, parce que le propriétaire, en n'acceptant qu'un chèque certifié, ne peut compter que sur la somme déposée en ses mains et sur la solvabilité de l'entrepreneur. C'est une double sécurité en regard d'une seule.

« La caution, par son expérience, ses enquêtes et ses exigences, est en mesure d'apprécier plus exactement toutes les données à analyser avant l'émission d'une garantie d'exécution. La caution soupèse l'actif de l'entrepreneur, scrute son passif, s'enquiert des disponibilités du bilan, évalue la portée des engagements en cours en vertu d'autres contrats, examine l'expérience du principal dans ce genre de travail et compare, quand c'est possible, les prix de l'assuré avec ceux des autres soumissionnaires. En appréciant l'actif, la caution certifie les postes du bilan et passe toute cette analyse au crible du jugement dégagé et exercé du proposé à l'émission des cautionnements. Celui qui fait exécuter le contrat ou ses représentants ne disposant pas d'ordinaire des mêmes moyens peuvent difficilement examiner tous ces détails et s'exposent à l'acceptation d'un soumissionnaire sur une question de prix sans examen suffisant des ressources de l'entrepreneur.

« Certains minima requis par l'assureur résultent de comparaisons de cas de réussite ou de défaut chez les autres entrepreneurs d'une province, d'un pays ou d'un continent.

« Les renseignements que peut obtenir l'assureur ne peuvent pas toujours être obtenus par le propriétaire. La réalisation du projet est évidemment pour le propriétaire, sa plus

ASSURANCES

grande préoccupation. S'il fallait qu'il prenne le temps d'examiner les qualités de l'entrepreneur comme l'assureur peut le faire, il s'ensuivrait des dépenses et des délais onéreux.

« Ajoutons que l'assurance permet à plus d'entrepreneurs de moyenne importance de soumissionner sur des travaux, même quand une partie de leurs ressources est temporairement engagée ailleurs. Ces entrepreneurs pourraient peut-être difficilement fournir un dépôt de 10%; par contre, ils peuvent mériter de l'assureur une police de garantie. Notons, enfin, que le prix de l'assurance est une dépense applicable aux frais d'exécution et que le dépôt, par contre, ne portant pas intérêt ou à peine, gèle parfois trop rapidement les disponibilités d'un entrepreneur engagé dans plusieurs réalisations.

19



DÉPOSEZ VOS ÉCONOMIES À

LA

BANQUE D'ÉPARGNE

DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

IL Y A UNE SUCCURSALE DANS VOTRE VOISINAGE

“COFFRETS DE SÛRETÉ”

LA SEULE BANQUE D'ÉPARGNE À MONTRÉAL