

Connaissance du métier

J. H.

Volume 34, Number 1, 1966

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103570ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103570ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

H., J. (1966). Connaissance du métier. *Assurances*, 34(1), 51–64.
<https://doi.org/10.7202/1103570ar>

Connaissance du métier

par

J. H.

51

I — Comment les grandes compagnies d'assurances résistent aux coups durs et comment les autres pourraient éviter d'en pâtir.

Nous ne voulons apporter qu'un exemple¹ ici pour montrer comment certaines grandes compagnies d'assurances autres que vie parviennent à résister aux périodes de déficits techniques, tout en augmentant leurs réserves libres ou statutaires plus ou moins suivant la dureté des ans:

- a) soit par le rendement de leur portefeuille-titres, qui est à l'actif la contrepartie de leur capital et de leurs réserves libres et techniques;
- b) soit par des profits de capital réalisés avec leurs placements;
- c) soit par le jeu des impôts qui leur permet de diminuer les déficits d'un ou de plusieurs exercices.

Voici un cas — celui d'une très grande société fondée en 1903 — que nous étudierons en ne donnant que les chiffres principaux qui permettent d'indiquer la marche de ses affaires, ses déficits ou ses gains techniques et l'emploi au moment propice d'impôts accumulés:

¹ Cet exemple a trait à une puissante compagnie américaine qui traite au Canada. On étudie ici l'ensemble de ses opérations exprimées en dollars U.S.

A S S U R A N C E S

<u>En mille dollars U.S.</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
Primes nettes souscrites	372,559	471,384	577,721	590,467	640,302
Gain ou déficit technique net	5,931	886	— 30,045	— 19,087	— 5,700
Rendement du portefeuille-titres	15,388	19,552	22,638	26,716	30,162
Impôt fédéral (U.S.A.) sur le revenu	4,945	2,221	— 14,067	— 2,947	100
Capital et surplus au 31 décembre	213,248	222,434	223,479	227,182	269,955

52

En cinq ans, l'augmentation du revenu-primes est énorme. Les primes souscrites passent en effet de trois cent soixante-douze à six cent quarante millions. Il y a là une hausse qui aurait pu démolir toute société n'ayant pas les ressources voulues, tant la constitution des réserves est coûteuse chaque année, surtout dans le cas de deux hausses consécutives aussi élevées: environ cent millions en 1962 et un peu plus en 1963. Avec une méthode de travail efficace, la société a, cependant, freiné la production l'année suivante avec le résultat qu'elle a augmenté très peu ses affaires en 1964 par rapport à 1963: treize millions au lieu de cent six millions de 1962 à 1963. En procédant ainsi, dès 1964, elle est parvenue à récupérer une partie de la réserve technique, à tel point que les primes acquises ont été de six cent deux millions par rapport à des primes souscrites de cinq cent quatre-vingt-dix millions pour cette année-là. Alors qu'en 1963 — année très dure — on s'était trouvé devant un revenu-primes acquises inférieur de 62 millions au revenu-primes souscrites: ce qui avait contribué à rendre le déficit technique encore plus lourd à porter, cette année-là.

Aux États-Unis, comme au Canada, 1961 a été une bonne année techniquement et financièrement. 1962 avait été un exercice beaucoup moins bon, mais que corrigea le rendement du portefeuille-titres. Comme au Canada, 1963 fut désastreux avec une perte de trente millions, 1964 fut encore

ASSURANCES

un exercice très mauvais techniquement malgré le frein mis à la production, comme nous l'avons noté précédemment. La perte de cette année-là est encore de 19 millions. En 1965, les choses s'améliorent, mais il y a un déficit technique de près de six millions. Ces déficits auraient atteint une somme substantielle au total si les ressources de l'entreprise n'avaient été considérables et si, par le jeu des revenus financiers, des impôts, des placements et le freinage de la production, on n'était parvenu à les transformer en un bénéfice chaque année. Ainsi, de 1963 à 1965: 53

- a) les profits nets s'établissent ainsi, après avoir tenu compte des taxes fédérales:

1963	\$ 6,439,000
1964	\$ 9,867,000
1965	\$23,278,000

Et cela malgré des dividendes de trois millions de dollars qui sont payés aux actionnaires tous les ans, pendant cette période particulièrement dure.

- b) ce qui permet au capital et au surplus d'augmenter régulièrement de la manière suivante:

1962	\$222,434,000
1963	\$223,479,000
1964	\$227,182,000
1965	\$269,955,000

En somme, les cinq dernières années ont produit des résultats techniques variant d'un gain de six millions à une perte de 30 millions. On peut les expliquer, croyons-nous, de la même manière qu'au Canada, c'est-à-dire par les excès de la concurrence, la baisse des tarifs, l'augmentation des sinistres et de leur coût pour à peu près les mêmes causes. En regard de cela il y a bien eu, comme au Canada, une augmentation plus ou moins récente des tarifs, à laquelle correspond

une reprise qui s'étale sur deux ou trois ans pour les motifs que l'on sait.



54

La situation est différente, cependant, entre les entreprises à faibles moyens financiers et les mastodontes bien dirigés comme celui dont nous étudions les résultats. Si les uns ressentent les coups durs dans leurs œuvres vives, les autres se redressent aussitôt avec une puissance de réaction qui fait penser aux voiliers de haute mer. Ceux-ci s'inclinent brusquement sous la force du vent, mais se redressent sans effort apparent dès que la bourrasque a passé.



Ainsi conçue avec ses écarts, ses catastrophes, ses sinistres généralement bien répartis grâce à la réassurance, l'assurance demande une direction technique bien établie; mais elle exige aussi une administration financière non moins efficace. C'est dans les jeux du "*trading*", des rendements et des profits de capital que les assureurs grands et petits trouvent de plus en plus aux États-Unis et au Canada, le secret des redressements, des corrections, des moyennes qui, encore une fois, s'établissent sur le plan financier, aussi bien que technique. Si les résultats ultimes sont différents, les règles sont non moins efficaces pour les grandes entreprises que pour les moins fortes. Les résultats d'ensemble ne sont pas globalement les mêmes parce que les moyens diffèrent; mais ils tendent aux mêmes fins: corriger par les bénéfices financiers et le jeu des impôts, les déficits techniques que ne peuvent empêcher une tarification rendue presque toujours insuffisante par une concurrence nécessaire, mais dangereuse par ses excès, une sélection et une limitation prudentes et une répartition géographique assez étendue. Les petites entreprises n'ont pas les mêmes rayons et moyens d'action. C'est pourquoi on doit les diriger avec la plus grande prudence et se

méfier surtout d'une production trop rapide. L'État doit aussi les suivre de très près afin que son intervention ne se produise pas trop tard. Mais, au Canada, pourquoi les laisser exister, dira-t-on ? C'est leur droit strict de faire des affaires pourvu qu'on leur demande au départ et, par la suite, des ressources suffisantes. On a raison de leur donner le droit de vivre, mais peut-être aussi devrait-on les y aider par une politique de taxation tout à fait légitime tant que les bénéfices ne sont pas versés au compte des actionnaires. Par un bien curieux paradoxe, on le fait pour les sociétés d'assurance-vie, qui n'en ont pas un besoin aussi grand et on s'y refuse pour les autres à qui on rendrait pourtant un très grand service.

55

II — La garantie explosion dans l'avenant de couverture supplémentaire.

Une nouvelle clause est entrée en vigueur le 1er janvier 1966. En voici la rédaction dans les formules K66 et L66:

"2. EXPLOSION

En aucun cas, il n'existe de responsabilité aux termes des présentes s'il y a explosion, écroulement, rupture ou éclatement de quelque sorte que ce soit, *entraînant la perte ou l'endommagement des biens suivants dont l'Assuré est le propriétaire ou dont il assume le fonctionnement ou la surveillance:*

- (a) (i) les parties contenant de la vapeur ou de l'eau sous pression de la vapeur de toutes les chaudières à vapeur, et la tuyauterie ou autre installation raccordée auxdites chaudières et contenant de la vapeur ou de l'eau sous pression de la vapeur;
- (ii) la tuyauterie et les appareils ou pièces de ceux-ci qui contiennent normalement de la vapeur ou de l'eau sous pression de la vapeur venant d'une source externe et pendant qu'ils sont soumis à cette pression;
- (iii) les chambres de combustion ou foyers des chaudières à vapeur du type à récupération chimique, ainsi que les conduites ou passages qui en évacuent les gaz de combustion;

- (b) les autres vaisseaux ou appareils, et les tuyaux qui y sont raccordés, pendant qu'ils sont sous pression, ou pendant qu'ils sont en service ou fonctionnement, pourvu que leur pression interne de marche normale maximum excède de plus de 15 livres au pouce carré la pression atmosphérique, mais l'Assureur assume explicitement la responsabilité pour la perte ou le dommage résultant de l'explosion de bouteilles de gaz portatives;
- (c) les machines mobiles ou rotatives ou les pièces de ces mêmes machines, lorsque la perte ou le dommage sont dus à l'action de la force centrifuge ou au bris mécanique;
- (d) les vaisseaux ou appareils, et les tuyaux qui y sont raccordés, pendant qu'ils sont soumis à des essais de pression; *mais cette exclusion ne s'applique pas aux autres biens assurés par les présentes qui ont été endommagés par l'explosion.*

Ne sont pas des explosions au sens de la présente section :

- (I) le jaillissement d'étincelles ou la rupture coïncidente de quelque installation électrique attribuable à ce jaillissement;
- (II) l'éclatement, la rupture ou l'écroulement causés par la pression hydrostatique ou par le gel;
- (III) l'éclatement, la rupture ou l'écroulement de tout disque de sécurité, diaphragme de rupture ou bouchon fusible."

La garantie n'est plus limitée à l'explosion "causée par des explosifs, poussière, gaz ou autres substances inflammables ayant pris feu . . ." Avec la nouvelle rédaction, le sinistre n'a plus comme limitation, dans le cas du propriétaire de l'immeuble ou de l'occupant voyant lui-même au chauffage, que les cas prévus aux alinéas: a) à d) inclusivement. Cela veut dire, croyons-nous,

- 1 — que, dans le cas du locataire ne s'occupant pas du chauffage, les dommages dus à l'explosion d'un appareil ou des installations décrits dans les alinéas a) à d) sont garantis par la clause d'explosion"¹.
Le sont, par conséquent, les dégâts faits aux amé-

¹ Les chaudières à vapeur, la tuyauterie et autres installations, les réservoirs, les machines mobiles ou rotatives, etc.

liorations locatives, à l'ameublement, aux marchandises et, en général, aux biens appartenant au locataire ou dont il a la responsabilité; dégâts dus à l'explosion des gaz de combustion, de l'huile de chauffage et même de la vapeur ou de l'eau portée à la température de la vapeur.

- 2 — que l'exclusion décrite dans les alinéas a) à d) vise le cas du propriétaire de l'immeuble ou de l'occupant chargé du chauffage pour les appareils eux-mêmes et les installations énumérées. Mais les dommages causés à l'immeuble même et, en général, aux autres choses appartenant au propriétaire ou au locataire chargé du chauffage ou des appareils et installations indiquées ne sont-ils pas garantis contre l'explosion de la vapeur? Nous entendons par là, à titre d'exemple, les améliorations locatives, l'ameublement, le matériel et les marchandises appartenant au locataire, chargé du chauffage, et l'immeuble même appartenant au propriétaire.

57

N'est-ce pas, en effet, le sens qu'il faut donner aux mots: "mais cette exclusion ne s'applique pas aux autres biens assurés par les présentes qui ont été endommagés par l'explosion". Le sens serait plus clair si cette précision faisait l'objet d'un paragraphe distinct. D'un autre côté, pour l'interpréter il faut remarquer que tous les alinéas de l'exclusion sont également séparés par un point virgule, ce qui fait des derniers mots une partie intégrante non de l'alinéa d), mais de l'exclusion entière. Ce n'est sûrement pas l'intention des auteurs du texte de lui donner un sens aussi étendu, mais ne l'aura-t-il pas tant qu'on n'en aura pas modifié la phraséologie.



A toutes fins pratiques, faut-il conclure de la rédaction, sans doute fautive, que propriétaire et usagers de l'immeuble

sont garantis par l'avenant de couverture supplémentaire K et L66, annexé à une police émise en leur nom, dans tous les cas d'explosion, sauf

- 58
- a) (i) le jaillissement d'étincelles ou la rupture coïncidente de quelque installation électrique attribuable à ce jaillissement;
 - (ii) l'éclatement, la rupture ou l'écrasement causés par la pression hydrostatique ou par le gel;
 - (iii) l'éclatement, la rupture ou l'écrasement de disque de sécurité, diaphragme de rupture ou bouchon fusible.
- b) la foudre qui fait l'objet d'un autre article.
 - c) les dommages causés aux appareils décrits dans les alinéas a) à d).

Nous n'en savons rien exactement, mais nous serons bien tentés de le croire en nous basant sur le texte français de l'avenant tant qu'on ne l'aura pas corrigé.



A toutes fins pratiques, cependant, il semble certain que l'usager de l'immeuble n'aura donc plus seulement le recours juridique contre le propriétaire ou le locataire s'occupant du chauffage. Il aura d'abord une garantie directe en vertu de sa police incendie et de l'avenant de couverture supplémentaire. Il pourra également exercer un recours contre la partie responsable du sinistre en cas d'insuffisance d'assurance. De son côté, l'assureur pourra exercer le recours juridique qui lui échoit quand son assuré lui transmet ses droits par voie de subrogation.

III — De l'ignorance des faits par l'agent et par l'assureur.

La cause de *Canadian Home Company et al. v. Gauthier*¹ nous permet d'apporter ici une précision qui, à notre avis, est tout à fait équitable. Dans notre dernière chronique au sujet d'une cause récente², nous signalions que la Cour d'Appel avait reconnu une fois de plus la vieille règle que la connaissance des faits par l'agent de l'assureur correspond à la connaissance par ce dernier. Nous indiquions, cependant, avec un peu d'étonnement que la majorité des juges n'avaient pas retenu:

59

- a) qu'une partie de l'assurance avait été placée par un courtier non au courant de la fermeture des lieux et qui n'avait pu en avertir les assureurs intéressés au moment où l'assurance avait été placée.
- b) que la majorité des magistrats ne s'étaient pas arrêtés à cette différence fondamentale de la matérialité des faits.

L'un des assureurs, la *Canadian Home Assurance Company*, vient de faire reconnaître la distinction par la Cour Suprême du Canada. Voici, en résumé, la conclusion du tribunal:

1o — Le second courtier, qui a placé l'assurance auprès de la *Canadian Home*, ignorait que le permis pour la vente d'alcool avait été annulé et que l'hôtel était fermé. Alors que le risque était décrit ainsi dans la police: "Sur le Bâtiment seulement de l'immeuble à 3 étages construit en bois avec toiture en 1ère classe, ainsi que ses annexes contiguës et communicantes par l'intérieur occupées aux mêmes fins et qui ne sont pas spécialement assurées ou séparées par un mur complet ou un espace, les fondations, les garnitures, et aménagements permanents lesquels y sont assujettis en forment partie

¹ Cour suprême du Canada.

² *Royal Insurance Company et al. (y compris Canada Home) v. Gauthier.*

et appartiennent au propriétaire de l'immeuble, les clôtures, les fresques et les glaces, seulement lorsque le dit bâtiment n'est occupé qu'à l'usage de Hôtel (sic) connu sous le nom Hôtel Laval avec pas plus de 20 chambres, licence pour boissons alcooliques et situé à Paroisse Lavaltrie, Cté Berthier, Province de Québec."

En somme, le second courtier avait présenté le risque à l'assureur, comme on le lui avait décrit.

60

2o — Ce qui compte avant tout, c'est le sens à donner aux mots "occupé qu'à l'usage de Hôtel" et le fait que le permis de vente d'alcool avait été annulé: deux conditions essentielles de la validité de l'engagement pris par l'assureur. Et voici la conclusion du juge qui résume l'opinion du tribunal:

"The majority in the Court below were of opinion that the words "occupé qu'à l'usage de Hotel" in this context were descriptive only, and meant a building furnished and equipped in such a fashion as to permit it to be used only as a hotel. With respect I cannot agree with that interpretation. In my opinion, the description of the property both as the occupation and the possession of a liquor licence was material to an appreciation of the risk. There is evidence to that effect in the record. The insurer is entitled to take both of these factors into account, when determining the premium to be charged, or in deciding whether or not he will assume the risk.

I share the view expressed by Montgomery J. that the failure to disclose that the hotel had lost its licence was fatal to the validity of the policies in issue here. I am also in opinion that the failure to disclose that the building was unoccupied at the time the policy was issued and had continued so until the fire occurred is equally fatal. In my view these two conditions are inseparable.

'In the result I would allow both appeals and dismiss both actions with costs throughout.



Nous croyons qu'il faut rappeler ici:

- i) que l'agent doit communiquer tous les faits à l'assureur lorsqu'il les connaît. Si l'assureur les ignore, alors il n'est pas lié.

ii) que le seul fait pour un immeuble de contenir le matériel qui lui est destiné n'en fait pas un immeuble "occupé" au sens que lui donne le métier. Une fois de plus, les arrêts de la Cour d'Appel et de la Cour Suprême du Canada montrent combien il serait important d'avoir un vocabulaire technique reconnu. C'est un autre cas que nous nous permettons de soumettre au surintendant des assurances, à l'appui de la thèse qu'il faut une terminologie officielle dans la province. Dans un pays bilingue, en particulier, il serait très important d'éviter toute confusion dans l'interprétation des termes et des textes.

61

IV — De la valeur du véhicule en cas de destruction totale ou partielle.

L'usage veut qu'après un incendie ou un vol, l'assureur verse à l'assuré une somme correspondant à la valeur marchande ou lui remette un véhicule de mêmes modèle, année et état. S'il s'agit d'une automobile, l'assureur s'informe auprès de deux ou trois concessionnaires de la marque et offre une somme moyenne ou, peut-être même, la plus élevée des trois si elle est mentionnée par une maison particulièrement bien connue. Son préposé a vérifié au préalable ce que l'on donne comme prix courant dans un barème n'ayant aucun caractère officiel, mais que l'on consulte à l'occasion. Dans l'ensemble, il s'agit théoriquement de la somme que l'assuré aurait eu à verser pour acheter une voiture de même genre. Assez souvent, au moment de l'offre commence un maquillonnage qui se termine par une hausse plus ou moins élevée de l'indemnité — l'assuré ou son courtier faisant valoir que la voiture n'avait qu'un faible millage, qu'elle était en bon état, que les pneus étaient en bon état, que l'assuré prenait bien soin de sa voiture; ce qui est probablement vrai, mais ce qui n'a guère de poids dans une opération où l'on discute d'un objet disparu

ou détruit et dont la valeur à toutes fins pratiques ne tient guère compte de l'état mécanique réel. Entre deux véhicules de même type, de même année et d'usure inégale, l'assureur et le marchand consulté ne font pas beaucoup de différence, en effet. Ils en feraient un peu plus si l'assuré pouvait démontrer qu'avant le sinistre, il avait l'intention d'avoir une nouvelle voiture et qu'on lui avait offert un prix plus élevé. Ce qui compte dans la pratique, ce n'est donc pas la valeur d'usage, **62** mais strictement la valeur marchande et, dans certains cas comme celui que nous venons d'indiquer précédemment, la valeur d'échange.

Dans la cause de *Bonneau v. les Assurances U.C.C. Compagnie Mutuelle*, M. le juge Philippe Lamarre de la Cour Supérieure vient d'ébranler le peu solide, mais consistant édifice, que nous avons décrit précédemment, en affirmant: "Le tribunal décide que le demandeur doit recevoir, comme indemnité, le coût de la perte réelle de sa machine agricole.

"Considérant que si, par suite d'un accident, un véhicule est endommagé et considéré comme une perte totale, son propriétaire est en droit de réclamer la valeur de la perte actuelle et réelle quant à lui, au moment de cet accident et que la valeur marchande (trade value) ne peut y être opposée;

"Considérant que la méthode de calculer la valeur d'une voiture en déduisant du prix payé un montant pour dépréciation basé simplement sur une échelle en vigueur n'est ni une méthode légale ni une méthode juste d'évaluation, et qu'une valeur théorique comme la valeur marchande ou valeur du marché ne peut être acceptée."

La valeur marchande ou valeur du marché, note donc le magistrat, ne peut être acceptée. Même s'il s'agit d'une machine agricole, l'opinion doit être retenue. Le cas d'une batteuse-souffleuse est un peu différent, en effet, de celui d'une automobile. C'est un véhicule qui, comme le camion, a une

valeur d'usage d'une durée beaucoup plus grande que la voiture automobile individuelle. Dans ce dernier cas, un facteur psychologique, né de la publicité, joue, en effet, un rôle prépondérant. En Amérique, l'usage veut qu'on change sa voiture tous les deux, trois ou cinq ans. Bien rares en effet sont ceux qui, comme en Europe, gardent leur automobile plus de cinq ans. D'abord parce que les voitures américaines résistent assez mal à un long usage, car elles entraînent des frais de réparation mécanique de plus en plus élevés. Il y a aussi que celui qui a une voiture un peu âgée a l'impression de ne plus être dans le mouvement, d'être parmi les doublés ou d'être menacé de l'être. Si, en Europe, les jeunes gens veulent une voiture nouvelle, les autres n'hésitent pas à voyager dans un véhicule de modèle vétuste, sans avoir l'impression d'être diminués; en Amérique on obéit à l'invite de la publicité et l'on ne garde pas une "vieille voiture".

63

A ce point de vue, la voiture particulière et le véhicule agricole n'ont pas de commune mesure. De nouveaux modèles de batteuses sont offerts par les marchands, avec de petites ou de grandes améliorations selon le cas, mais le cultivateur continuera à battre sa moisson chaque année avec le même appareil pendant vingt ans, pourvu qu'il l'entretienne, qu'il ne le laisse pas rouiller dans la neige ou sous la pluie. A cause de cela, le juge Lamarre a eu raison, à notre avis, de faire valoir la valeur réelle par opposition à la valeur marchande. Pour les voitures particulières, son opinion prévaut-elle ? Nous ne le croyons pas. Nous devons continuer longtemps encore à déplorer :

- a) que l'on juge de la valeur d'une automobile par son âge et son prix courant — quels que soient le nombre de milles parcourus, l'état de ses pneus, de son vernis, des banquettes intérieures ou de la mécanique. Ce sont là des facteurs d'une bien mince importance aux

yeux de l'expert: à peu près seuls le modèle et l'année comptant vraiment dans l'appréciation du prix;

- b) que l'art du maquillonnage se manifeste dans presque chaque cas;
- c) que le prix d'échange n'intervienne qu'en dernier ressort si l'assuré a mauvais caractère, s'il est exigeant ou s'il menace d'aller à l'arbitrage.

64

Sans trop craindre de se tromper, on peut dire, en résumé, qu'actuellement le barème de valeur tient compte de la valeur marchande, de l'insistance de l'assuré et de la force de conviction du courtier: trois éléments, devant lesquels a réagi M. le juge Lamarre lorsqu'il a affirmé que le client a droit non à la valeur marchande, mais à "la perte actuelle réelle". Si cette base de règlement était reconnue, cela n'empêcherait en aucune manière le jeu des trois éléments que nous avons indiqués précédemment: elle en situerait simplement le niveau un peu plus haut. Cela en donnerait davantage à l'assuré, tout en augmentant le coût de revient de l'assureur; ce qui, en définitive, se traduirait éventuellement par un tarif plus élevé: l'assureur n'étant là à toutes fins pratiques que pour donner d'une main ce qu'il reçoit de l'autre. D'un autre côté — c'est cela qui compte — l'assuré serait traité avec un peu plus d'équité.