

## De quelques problèmes de l'assurance contre l'incendie

Gérard Parizeau

Volume 13, numéro 4, 1946

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103064ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103064ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1946). De quelques problèmes de l'assurance contre l'incendie. *Assurances*, 13(4), 131–145. <https://doi.org/10.7202/1103064ar>

Résumé de l'article

Voici le texte d'une causerie prononcée par M. Gérard Parizeau au cours d'une clinique consacrée aux assurances à la Chambre de Commerce de Montréal. L'auteur a laissé à la causerie sa forme première.

On y trouvera des idées simples, mais qu'il est bon, croyons-nous, de rappeler au public de temps à autres. Destiné à des commerçants et à des industriels, ce texte met de côté l'aspect technique pour ne donner que l'essentiel du sujet. – A

# Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Enregistrée à Montréal comme matière de seconde classe.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

131

Prix au Canada:  
L'abonnement: \$1.00  
Le numéro: 25 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration:  
Ch. 21  
84 ouest, rue Notre-Dame  
Montréal

---

13e année

MONTRÉAL, JANVIER 1946

No 4

---

## De quelques problèmes de l'assurance contre l'incendie

par

GÉRARD PARIZEAU

*Voici le texte d'une causerie prononcée par M. Gérard Parizeau au cours d'une clinique consacrée aux assurances à la Chambre de Commerce de Montréal. L'auteur a laissé à la causerie sa forme première.*

*On y trouvera des idées simples, mais qu'il est bon, croyons-nous, de rappeler au public de temps à autres. Destiné à des commerçants et à des industriels, ce texte met de côté l'aspect technique pour ne donner que l'essentiel du sujet. — A*

~

J'ai souvent entendu parler de cliniques par mon père qui était chirurgien. J'ai gardé de ses propos un souvenir assez

précis et, quand je ferme les yeux, je vois très nettement un clinicien vêtu de blanc, ganté de caoutchouc, portant un masque de toile et qui opère dans une pièce d'une blancheur immaculée, brutalement éclairée. A côté de lui, il y a des gardes aux gestes rapides qui lui passent des instruments d'acier brillant. Le bistouri pénètre dans la chair, le sang coule. Avec des gestes précis, sûrs, le chirurgien coupe, écarte, enlève, nettoie, recoud. Puis il parle; il explique à ses élèves ce qu'il a fait et pourquoi il a agi ainsi. Il montre ce qu'il a vu, ce qu'il a enlevé. Il indique les résultats probables.

Si la Chambre vous a conviés à une clinique, ce n'est pas de chirurgie qu'il s'agit de discuter, mais d'assurances. En traitant le sujet qu'on m'a indiqué, j'essaierai, cependant, de garder un peu la méthode du clinicien, en ce sens qu'après avoir diagnostiqué, j'essaierai d'expliquer le diagnostic et le remède pour obtenir le résultat recherché. S'il ne sera pas nécessaire de tailler dans la chair, par contre il faudra peut-être indiquer certaines manières de faire, certaines pratiques à modifier. Pour cela, nous partirons d'idées élémentaires, mais aussi claires que possible pour arriver à une application aussi logique que la pratique le permet. Plus tard, les membres du jury viendront à la rescousse et répondront à vos questions. Ainsi, ils me couvriront de leur autorité: ce qui est, vous l'admettez, une forme d'assurance, à laquelle j'ai souscrit sans difficulté quand on me l'a proposée.

Messieurs, vous êtes des hommes d'affaires. Vous avez travaillé beaucoup pour arriver. Si votre maison est ce qu'elle est, vous le devez à votre énergie, à votre intelligence, à votre ténacité mais aussi à l'ordre que vous avez mis dans vos affaires. Etes-vous bien sûrs cependant, d'avoir traité vos assurances comme une affaire? Avez-vous, par exemple, fait choix d'un seul courtier à qui vous avez confié le soin de

régler toutes vos assurances afin de leur donner l'uniformité voulue ? N'avez-vous pas plutôt distribué vos polices au hasard de vos amitiés, de la force de conviction ou de la ténacité du solliciteur ? Ne vous êtes-vous pas laissé attendrir par le nombre de ses enfants, ou ses besoins d'argent ? Ne lui avez-vous pas accordé telle ou telle assurance parce qu'il est votre client, votre neveu, votre petit cousin ou le fils de votre associé ? Lui faites-vous gagner ce que vous lui avez enlevé aux cartes un soir de chance ou préférez-vous lui remettre ainsi indirectement une somme que vous seriez obligé de lui donner autrement, si vous deviez lui venir en aide ?

133

Si vous avez un courtier, un seul, choisi pour ses seules connaissances de l'assurance, mettons que je n'aie rien dit. Mais si vous procédez autrement, permettez-moi de vous faire observer que vous courez un risque qui pourrait bien vous coûter cher. Si trois personnes voient à vos affaires, comment pouvez-vous croire qu'elles puissent s'en acquitter convenablement ? Songeriez-vous à vous faire soigner par trois médecins différents qui, ne se consultant pas et agissant peut-être en sens contraires, feraient rapidement de vous une loque. Confieriez-vous à trois experts-comptables le soin de vérifier votre comptabilité ? Si vous me disiez : ce n'est pas tout à fait la même chose, vous auriez raison. Il n'en reste pas moins que si vous voulez être bien assuré, permettez-moi de vous donner un conseil : donnez vos assurances à un seul homme. Sinon, vous vous exposerez à des surprises coûteuses au moment d'un sinistre. Comme pour vos autres affaires, ne laissez pas l'amitié, la pitié ou d'autres considérations prendre le pas sur votre intérêt.

Voilà la première idée élémentaire que j'ai désiré vous souligner. En voici une autre : même si vous avez un excellent courtier, ne le laissez pas décider seul des assurances qu'il vous faut. Certains ne jugent que par le prix. Combien,

disent-ils, et si ce n'est pas trop cher, ils acceptent en pensant qu'après tout c'est autant que le fisc ne touchera pas. D'autres pensent de l'assurance-incendie, vol et responsabilité: j'en ai besoin comme tout le monde, mais combien? Oh! le moins possible. Au hasard, ils fixent une somme. Est-ce trop? Probablement que non. Mais est-ce assez? Cela, on le saura plus tard quand le sinistre sera venu. Dans l'intervalle, ou grommelle, on coupe au besoin quand les profits deviennent minces durant les périodes de vaches maigres. Etre assuré est bien, mais être bien assuré est mieux. Voilà la seconde idée élémentaire que je tiens à vous rappeler ce soir. Elle est simple comme tout et il ne faut pas être grand clerc pour l'avoir trouvée. D'accord, mais vous admettez avec moi qu'elle vaut son pesant d'or.

Voyons ensemble, si vous le voulez bien, comment on peut « s'assurer qu'on est bien assuré », comme un courtier invitait ses clients à le faire dans une annonce parue, il y a quelques années, dans une revue française.

Il faut un seul courtier, vous ai-je dit, ou tout au moins un seul qui ait la direction et la responsabilité du placement. Il faut aussi une collaboration régulière entre le courtier et l'assuré. Voyons quelle forme cette collaboration peut prendre.

Une compagnie d'assurances recommande périodiquement ceci dans sa publicité: « Consult your broker as you would your doctor ». De même que vous accorderiez à votre médecin tout le temps nécessaire à son examen, il faudrait que vous acceptiez d'accorder à votre courtier le temps dont il aura besoin pour se rendre compte de ce qu'il vous faut. La seule différence, c'est qu'il ne vous fera pas attendre comme le médecin qui convoque tous ses patients à la même heure.

Après avoir discuté avec vous, sans être interrompu constamment par le téléphone ou par des clients, le courtier se sera rendu compte de vos besoins et il pourra, à un autre rendez-vous, vous apporter un relevé complet de vos assurances actuelles, des corrections à apporter à celles que vous avez déjà, des nouvelles à souscrire. La discussion pourra alors s'engager dans le calme. Je me rappellerai longtemps, avec joie et mélancolie tout à la fois, une discussion de ce genre commencée dans une pièce où tout en discutant avec moi, un client dirigeait la mise en place d'un piano et l'aménagement de la pièce par les déménageurs. Il y aurait eu là matière à un acte de comédie assez réussi.

135

Avez-vous besoin d'assurance-incendie, profits, responsabilité, vol ou bris des glaces ? Cela, c'est votre affaire. Mais permettez-moi de vous suggérer de ne pas discuter que le prix. La police est un contrat bilatéral, qui vous lie autant que l'assureur. Si celui-ci s'engage à vous indemniser, il y a des choses que vous devez faire et d'autres que vous devez éviter. S'il s'agit d'assurance contre l'incendie, par exemple, à moins que vous n'y soyez autorisé dans le contrat, vous ne devez pas faire usage de gazoline, de benzine, de naphte, d'un extrait du pétrole ou d'un corps très inflammable quelconque. S'il vous faut de l'alcool, de l'éther, de l'acétone pour votre commerce ou votre fabrication, si vous faites usage de vernis à la pyroxiline dénommés duco ou autrement dans la pratique, si vous avez des bonbonnes d'oxygène pour vos chalumeaux oxy-acétyléniques, si vous faites des réparations importantes dans votre immeuble, voyez à ce qu'on vous autorise. On exigera peut-être une surprime, mais, au moins, votre contrat sera valide et vous ne vous exposerez pas à voir le tribunal déclarer votre assurance sans valeur après un sinistre.

Si vous souscrivez une assurance contre le vol des marchandises, sachez qu'on ne vous assure pas contre tous les genres de vol. Entre *theft*, vol sous toutes ses formes, et *burglary*, vol avec effraction, la pratique et les tribunaux établissent une différence marquée, que vous devez connaître. Que vos chefs de service sachent que si les fenêtres sont mal fermées, que si le verrou n'est pas mis, que si la porte n'est que poussée, les voleurs emporteront peut-être toutes vos marchandises, mais vous ne toucherez rien. Pourquoi? Tout simplement parce que votre police vous assure seulement quand, à l'endroit où les voleurs sont entrés il y a des traces: « visible marks of forcible entry » spécifie la police. Si les cambrioleurs n'ont eu qu'à repousser la fenêtre, la porte ou l'imposte pour pénétrer dans votre magasin, votre police ne vous donnera droit à aucune indemnité. Mais alors que faire, direz-vous? Sachez ce que précise votre police et recommandez périodiquement à vos chefs de service d'exercer la surveillance nécessaire.

Voulez-vous d'autres cas. Vous avez un camion, savez-vous que les passagers ne sont pas compris dans l'assurance-automobile? Si vous êtes assujetti à la loi des accidents du travail ou si vous êtes assuré par une société privée, votre personnel est garanti quand il est dans la voiture, au cours de ses fonctions. Mais si vous prêtez votre camion à l'un de vos employés pour déménager ses meubles à la campagne avec un voisin, si vous permettez à un autre de s'en servir pour un pique-nique, un jour d'été, vous gardez votre responsabilité de propriétaire, mais votre assurance ne vous garantit pas en cas d'accident. Si la voiture n'est pas en bon état, songez à la perte que cela peut représenter si la voiture est pleine de braves gens, dont les sentiments changeront après un accident. Imaginez également qu'en revenant du Nord, un de vos chauffeurs rencontre de jolies filles. Il a le coeur

tendre; il les fait monter. Un peu plus loin, il a un accident parce qu'il est distrait par ses voisines. Mais, direz-vous, tant pis pour les jeunes filles. Leur avocat et elles-mêmes ne penseront sûrement pas ainsi. Vous êtes certain qu'on vous mettra en cause. Que faire? Sachez d'abord que les passagers ne sont pas compris dans l'assurance du camion. Défendez à votre personnel de faire monter qui que ce soit dans l'automobile; puis faites ajouter l'avenant des passagers qui, moyennant une faible surprime, vous mettra à l'abri pour trois personnes si on passe outre à votre défense.

137

Discuter avec votre courtier les détails de l'assurance, voilà donc le troisième conseil que je me permets de vous donner. Si vous le prenez au sérieux, vous constaterez rapidement qu'un bon nombre de problèmes se posent. Voulez-vous que nous en examinions quelques-uns qui ont trait à l'assurance contre incendie.

Comme vous le savez, il y a, à un certain point de vue, deux types de police d'assurance contre l'incendie: celles qui contiennent la règle proportionnelle ou « co-insurance clause » et celles qui ne la contiennent pas. J'admets que cette clause est à peu près inintelligible, mais à l'usage, on lui a donné le sens que voici:

1°. L'assuré s'engage à souscrire une assurance d'au moins 80 ou 90% de la valeur assurable des choses garanties suivant le cas.

2°. S'il ne le fait pas, il devient coassureur pour sa part proportionnelle de l'insuffisance.

Ainsi, pour vous donner un exemple très simple, si la valeur est de \$10,000, l'assurance minima devra être de \$8,000 avec le tantième de 80%. Si l'assuré ne souscrit que \$6,000, il est coassureur pour \$2,000, soit la différence entre l'assurance imposée de \$8,000 et l'assurance souscrite de \$6,000. Si le montant d'assurance est suffisant, l'assuré



touche l'indemnité complète. S'il est insuffisant, il prend sa part proportionnelle ou quote-part.

Il ne faut pas dire qu'on ne touchera que 80% de l'indemnité dans un sinistre partiel, comme trop de gens le croient. La sanction ne s'applique, encore une fois, que si l'assurance est insuffisante.

138

La règle proportionnelle est facultative dans tous les cas, sauf pour un immeuble en béton, pour un bâtiment protégé par des extincteurs automatiques, pour plusieurs immeubles assurés à un montant global ou pour des marchandises logées à plusieurs endroits. Le tantième varie suivant la nature de la construction de l'immeuble, la répartition de l'assurance, la protection interne des immeubles.



Il y a également une autre clause avec laquelle il faudrait que vous vous familiarisiez: la clause de la répartition proportionnelle ou « distribution clause ». On la trouve dans certains contrats quand les choses assurées, des marchandises par exemple, sont réparties entre plusieurs locaux. Elle est l'équivalent de la règle proportionnelle de cent pour cent, mais la sanction opère en sens contraire. Comme la règle proportionnelle, elle est assez hermétique.

L'intention, c'est de répartir le montant de l'assurance entre chaque local, dans la proportion de la valeur à chaque endroit.

Il y a aussi la clause des deux-tiers, qui limite la responsabilité de l'assureur à un maximum de  $66\frac{2}{3}\%$  de la valeur de la chose assurée. Je n'insiste pas sur cette clause qui n'est guère employée que pour les risques ruraux.

Si vous n'avez pas ces clauses dans vos polices d'assurance contre l'incendie, poussez plus loin l'étude du contrat. A l'intérieur, sous le titre des changements aux conditions statutaires, vous trouverez des choses à surveiller. Là, im-

primée en rouge, il y a par exemple une clause qui déclare nulle l'assurance lorsque l'immeuble est fermé durant trente jours et, parfois, lorsque la fabrication cesse pendant 10 jours consécutifs. Dans certaines polices, une autre clause précise également que si l'assuré ne met pas les choses à l'abri, au cours d'un incendie commençant chez un voisin, le contrat sera sans valeur. Si vous me permettez un conseil, faites supprimer tout cela, sauf la règle proportionnelle et la clause de la foudre qu'on voudra garder.

139

Mais, affirmerez-vous peut-être, l'assurance paiera même si on a violé certaines conditions du contrat sans mauvaise foi. Mon agent m'arrangera cela, direz-vous ! L'optimisme est un état d'esprit excellent, mais il est imprudent de se livrer pieds et poings liés à un assureur dont on ne pourra invoquer que la générosité au moment du règlement. S'il s'agit d'une petite somme, il sera facile de s'entendre; mais dans le cas d'un sinistre important, ce sera une autre histoire. Parce que l'assuré n'aura pas su conserver tous ses droits, il devra accepter un compromis avec tous les désavantages que cela présente. Et encore sera-t-il heureux s'il ne se trouve pas devant un simple refus. Il ne faut pas oublier en effet que la police d'assurance est un contrat bilatéral, que l'assureur est le fiduciaire de sommes qu'il est chargé de répartir au mieux des intérêts des assurés et qu'en appliquant les termes de l'entente, il ne fait que rendre justice à tout le monde.

Tout à l'heure, j'ai prononcé le mot de valeur à quelques reprises. Ce mot évoque une autre question très actuelle et très importante puisque c'est la base même de l'indemnité en assurance.

Deux problèmes se posent à vous à ce sujet. 1°. Comment devez-vous déterminer la valeur des choses ou des immeubles que vous voulez assurer ?

2°. Quel montant d'assurance devez-vous souscrire ?

140 Pour établir la valeur, il faut d'abord s'entendre sur le sens du mot « valeur ». Pour les économistes, il y en a plusieurs. Il y a la valeur sentimentale et la valeur d'usage, mais aussi la valeur marchande, la valeur normale et la valeur courante. Il est évident que pour fins d'assurance, il faut mettre de côté la valeur sentimentale qui est celle que vous donnez à un objet parce qu'il vous vient d'un être cher. Si une photographie représentant votre aïeul est détruite par le feu, vous ne pouvez vous attendre qu'à recevoir le prix du cadre et peu de chose pour l'épreuve, même s'il s'agit d'un ancêtre. Même chose pour la valeur d'usage. Si, par exemple, vous avez une robe de chambre aussi vieille que la mienne, vous ne pourrez invoquer qu'elle vous tient au chaud tout autant qu'une neuve pour réclamer le prix du neuf en cas de sinistre.

En assurance, la base de la valeur, c'est généralement le prix de remplacement, déduction faite de la dépréciation. Ordinairement, pour un immeuble, on établit le cubage et on le multiplie par un prix au pied cube, qui donne la valeur totale. Ce prix varie suivant la nature de la construction, et les aménagements spéciaux faits dans l'immeuble. S'il y a une marge d'erreurs, par contre dans l'ensemble, si le cubage et l'examen des lieux sont faits avec soin, la calcul est suffisamment exact. Le résultat étant le prix de remplacement avec des matériaux de même nature, il suffira de déduire la dépréciation pour arriver à la valeur nette ou valeur assurable. Le taux de dépréciation varie suivant le degré de vétusté et l'état des lieux. Là également, il y a des écarts d'appréciation assez sensibles, quoique des tables, dont l'autorité fait foi, permettent de s'entendre.

Vous pensez probablement à l'évaluation municipale comme une autre base. Si vous en faites l'essai, vous consta-

terez que la comparaison n'est pas possible parce que, pour déterminer la valeur des biens-fonds on tient compte de facteurs comme le prix d'achat, le quartier et le cours du marché et le revenu de l'immeuble, qui n'ont aucun intérêt en assurance.

Pour vous donner un exemple, voici le cas de quatre immeubles de construction différente avec, en regard de l'évaluation municipale, la valeur de remplacement, déduction faite de la dépréciation. Cette valeur a été établie par des experts de Montréal:

*1er exemple:*

Cas d'un immeuble dans un quartier très déprécié:	
évaluation municipale	\$5,550
valeur assurable, c'est-à-dire de	
remplacement	\$13,328.88

*2e exemple:*

Immeuble dans le même quartier:	
évaluation municipale	\$9,800
valeur assurable	\$26,400

*3e exemple:*

Petit immeuble de rapport dans un quartier où les touristes abondent.	
évaluation municipale	\$5,150
valeur assurable	\$20,000

*4e exemple:*

Immeuble en béton	
évaluation municipale	56,250
valeur assurable	\$86,339

Le rapport de l'évaluation municipale à la valeur de remplacement, dans ces quatre cas choisis au hasard, est approximativement de 42, 37, 26 et 65½. Cela est assez concluant.

Et que dire maintenant de la valeur des marchandises ? Ici il s'agit encore du prix de remplacement au moment du sinistre et non du prix coûtant au moment de l'achat ou de la souscription du contrat d'assurance. Ce que l'on vous versera si vos marchandises sont détruites par le feu, c'est le prix de revient le jour de l'incendie, compte tenu de l'état des marchandises. Si celles-ci étaient défraîchies ou démodées, si malgré une active campagne de publicité et des prix alléchants, vous n'aviez pu vous débarrasser d'un vieux fonds porté chaque année aux inventaires pour une somme dérisoire, vous ne devez évidemment pas vous attendre qu'on vous verse le prix du neuf. Par contre, on se trouve parfois devant des cas inattendus. Ainsi, l'autre jour pour un fauteuil vieux de quatre ans, mais en très bon état et payé \$52.00, on a dû verser une indemnité de \$51.00 pour remplacer la couverture abimée par le feu parce que, depuis quatre ans, le prix de remplacement a énormément augmenté.

Pour la machinerie, l'idée est la même. La base de calcul, ce n'est pas le prix coûtant initial moins le maximum de dépréciation accordé par le service de l'impôt sur le revenu. Pour certaines machines, il existe des tables de dépréciations. Mais dans l'ensemble, comme la dépréciation est extrêmement variable suivant le genre d'outillage, on peut poser comme règle que la base, aussi bien pour la règle proportionnelle que pour le règlement d'un sinistre, ce sera la valeur de remplacement, moins une dépréciation raisonnable. En temps normaux, celle-ci tient compte de l'usure et du fait que des modèles plus récents, plus efficaces sont régulièrement mis sur le marché. En périodes troublées comme celle-ci, les notions ordinaires sont bouleversées. Ainsi, dans certaines affaires, l'outillage est tellement rare qu'il ne s'agit pas de chercher à obtenir le modèle le plus récent et le plus efficace, autant que de trouver une machine quelle qu'elle soit pour

faire le travail le moins mal possible. Le facteur rareté étant devenu primordial, le prix ne compte guère. Aussi les règles antérieures n'ont-elles plus leur exactitude ordinaire. Le mieux qu'on puisse faire, je crois, c'est de suivre les fluctuations à l'aide d'une expertise tenue périodiquement à date et d'augmenter ou de diminuer le montant de l'assurance suivant la marche de la valeur.

La quatrième idée élémentaire que je veux vous apporter, c'est donc de surveiller les fluctuations de valeur de vos biens mobiliers et immobiliers et de souscrire le montant d'assurance nécessaire.

143

Vous aviez peut-être une assurance de \$10,000 ou de \$20,000 il y a trois ans. Si votre courtier vous suggère de l'augmenter, ne croyez pas qu'il cherche à vous faire faire une dépense inutile. Vérifiez votre inventaire et, au besoin, faites les corrections nécessaires en vous rappelant que les valeurs pour fins d'impôt et pour l'assurance sont deux choses bien différentes. Le fisc permet ou tolère certaines dépréciations que l'expert ne peut admettre au moment d'un sinistre, sans appliquer la même méthode pour l'établissement de l'indemnité. Dans certaines industries, l'outillage se déprécie vraiment très vite. Dans d'autres, la comptabilité applique un pourcentage annuel élevé, qui indique plus de prudence que d'exactitude, surtout dans une période de prix croissants comme celle que nous traversons. Il faut tenir compte des fluctuations que causent les temps anormaux que nous traversons. Je crois que les directives générales que je vous ai données peuvent être utiles.

Une dernière idée me vient à l'esprit. Si vous avez une assurance contre l'incendie, on vous remboursera les dommages matériels causés à votre immeuble, à vos marchandises ou à votre machinerie. Mais vous ne toucherez rien pour la perte du revenu que vous subirez si, à la suite d'un incendie,

vos locataires évacuent les lieux ou si votre entreprise est immobilisée partiellement ou entièrement. Pour garantir une perte de ce genre, il est possible de souscrire une assurance des loyers ou une assurance des profits. Voulez-vous que nous en examinions les aspects principaux.

144

Et d'abord l'assurance des loyers. Faut-il ou ne faut-il pas souscrire cette assurance ? Tout, je crois, dépend des circonstances. Un propriétaire foncier dont les locataires sont très nombreux et répartis entre un grand nombre d'immeubles, qui a des réserves et de faibles hypothèques, celui-là n'a peut-être pas besoin d'une assurance-loyers en des temps où le logement est à prime. Par contre, l'assurance est indiquée dans le cas d'une veuve qui a un revenu limité, d'un propriétaire foncier dont les charges sont lourdes et qui ne peut se permettre une perte prolongée et, en général, là où il y a une centralisation de valeur comme dans le cas d'un immeuble à rendement élevé, construit en matériaux combustibles, tel une maison de rapport, un établissement commercial ou un immeuble à logements multiples.

En bref, l'assureur convient de verser une indemnité correspondant à la perte de loyers pendant le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état d'occupation, avec toute la diligence nécessaire. La prime est basée sur les loyers perçus ou perceptibles en un an. Le taux est de 60 pour cent du tarif triennal ou annuel de l'immeuble selon le cas.

L'assurance des profits est moins facile à expliquer rapidement. En principe, elle garantit les profits et les frais généraux qu'un sinistre prévu par le contrat empêche de réaliser pendant les mois qui suivent l'incendie, l'explosion ou le dommage contre lequel on est assuré.

Les modes de procéder sont multiples. Nous nous limiterons au plus simple que la pratique connaît sous le nom de « Gross Profits, Form G ». Comme le dit le terme « gross

profits », l'intention c'est de garantir la continuité des profits bruts. Après un sinistre, l'assurance-incendie ordinaire permet d'obtenir une indemnité correspondant aux dommages matériels causés à l'immeuble ou à son contenu. Mais une fois la somme versée, l'assureur s'en tient là. Il ne reste à l'assuré qu'à réparer ou à chercher un nouveau local, à remplacer l'ameublement et la marchandise ou à trouver de la machinerie. Actuellement, le mieux qu'on puisse imaginer c'est de réparer. Mais même si on peut s'en tenir là, il est facile de prévoir une période de perturbation de trois, quatre ou cinq mois, pendant lesquels la vente tombe presque complètement pour ne reprendre que lentement. Si l'année est « gagnée » comme on dit familièrement, le mal est moindre. Mais comme vous le savez, un incendie n'a généralement lieu au bon moment que si l'intéressé voit lui-même à régler la mise en scène; ce qui présente un certain risque, même si la chose se pratique dans un certain milieu, aux époques où il est plus avantageux de brûler que de vendre.

Si l'année n'est pas encore « gagnée », ou même si elle l'est, l'assurance des profits bruts permet de toucher la différence entre le prix coûtant et le prix de vente des affaires non réalisées durant le temps qu'il faut pour trouver un autre local ou réparer les lieux endommagés et remplacer la machinerie et les marchandises. Cela peut être précieux dans tous les cas où les ressources de l'entreprise, l'importance de ses frais généraux ou la nécessité de maintenir sa liquidité sont un facteur de premier plan. Et c'est, je pense, le cas de la plupart des entreprises.