

## L'Assurance-vie appliquée aux affaires

Wilfrid Lavigne

Volume 16, numéro 1, 1948

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103120ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103120ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Lavigne, W. (1948). L'Assurance-vie appliquée aux affaires. *Assurances*, 16(1), 28–34. <https://doi.org/10.7202/1103120ar>

## L'Assurance-vie appliquée aux affaires

par

M. WILFRID LAVIGNE, L.S.C., C.L.U.

*Assureur-Conseil et Gérant de district à  
L'ALLIANCE NATIONALE*

28

Depuis un quart de siècle, le commerce de l'assurance-vie a pris un essor prodigieux. C'est que de nombreuses transformations se sont opérées dans ce domaine. Au début, la plupart des gens, les chefs de famille surtout, assuraient leur vie avec l'unique but de protéger leur famille. Ce fut l'expansion de l'assurance vie entière à primes continues ou à paiements limités. Puis plusieurs d'entre-eux, de même que les célibataires, ont voulu se protéger eux-mêmes, c'est-à-dire s'assurer une retraite paisible pour les vieux jours, d'où le développement de l'assurance dite de dotation et de pension avec assurance. Mais l'évolution commerciale et industrielle a fait surgir d'autres développements. On a compris alors que l'assurance-vie pouvait servir non seulement à la protection de la famille, mais aussi à la solution de certains problèmes importants qui se présentent dans les entreprises financières, commerciales ou industrielles, de là, la naissance de l'assurance dite commerciale.

On peut définir l'assurance commerciale: l'assurance-vie appliquée aux exigences des affaires. C'est en d'autres mots la transposition dans le domaine des affaires des modes de protection de la famille. L'objet de l'assurance commerciale est de remplacer la valeur humaine au moment de sa disparition. On peut lui trouver une foule d'applications dont les principales sont les suivantes:

1) dédommager de la perte de la valeur économique d'une vie, ce qui arrive toujours dans le cas d'un homme qui est le seul propriétaire d'une entreprise.

2) permettre au survivant d'une société de rembourser les intérêts du défunt et de faire survivre l'entreprise.

3) pourvoir à la liquidation des intérêts d'un détenteur d'action dans une corporation surtout si celle-ci est fermée.

4) atténuer la perte soudaine d'un gérant ou d'un chef de service dans une entreprise.

29

Les avantages qui résultent de ces diverses applications sont nombreux. En voici les principaux :

a) stabiliser le crédit de l'entreprise.

b) pourvoir à un fonds d'urgence.

c) permettre au chef d'entreprise de se retirer des affaires à un âge convenable.

d) pourvoir au remboursement d'une dette importante.



Nous traiterons aujourd'hui du cas d'un petit commerçant, seul propriétaire de son entreprise. Pour rendre l'étude plus vivante, nous la présentons sous la forme dialoguée.

*L'assureur:* M. l'épicier, je passe souvent devant votre magasin et depuis quelque temps, j'ai souvent pensé à vous. Je me demande si vous auriez objection à répondre aux deux seules questions que voici: « Vous voulez que votre famille reçoive toute la valeur de votre commerce et non simplement une partie... n'est-ce pas ? »

*Le client:* Naturellement et comme je suis seul dans mon affaire, je n'ai aucun doute à ce sujet.

*L'assureur:* Bien, M. l'épicier, voici ma deuxième question: « Votre testament est-il ainsi fait que si vous mouriez ce soir, votre commerce pourrait ouvrir ses portes demain ? »

*Le client:* J'ai fait mon testament, Monsieur l'assureur, seulement je ne comprends pas très bien ce que vous voulez dire.

*L'assureur:* Si vous mourez, votre commerce devient partie de votre succession avec vos autres propriétés et biens personnels, gérés par un fiduciaire ou un exécuteur testamentaire, n'est-ce pas ?

*Le client:* Oui.

30 *L'assureur:* Eh bien ! comme cet exécuteur testamentaire, selon l'article 981 du code civil doit liquider le commerce sans retard, avez-vous fait ajouter à votre testament :

1) Une provision donnant à l'exécuteur testamentaire plein pouvoir de continuer le commerce comme une entreprise ordinaire jusqu'à ce qu'il puisse être liquidé ou vendu avec profit.

2) Une provision bien définie dégageant l'exécuteur testamentaire de toute responsabilité résultant de ses pouvoirs; votre notaire ou votre avocat peut vous résoudre ce problème. Mais même en ayant cette autorisation par votre testament de continuer, au moins temporairement, les opérations de votre commerce, votre exécuteur aura-t-il la compétence voulue pour mener à bien votre entreprise ?

*Le client:* Naturellement, il ne sera certainement pas un expert dans le domaine de l'épicerie.

*L'assureur:* La liquidation de votre commerce est donc inévitable d'une façon ou d'une autre, n'est-ce pas ?

*Le client:* Il n'y a pas de doute à ce sujet.

*L'assureur:* Une chose est certaine, Monsieur l'épicier, c'est qu'au moment de la liquidation provoquée par votre décès, le passif ne diminue jamais, mais l'actif, toujours, n'est-ce pas ?

*Le client:* Assurément, lorsqu'on est obligé de vendre, il faut bien s'attendre à une diminution d'actif d'un quart et même d'un tiers.

*L'assureur:* Alors, Monsieur, pourquoi ne pas prendre les dispositions nécessaires pour que votre commerce paie lui-même sa propre liquidation ?

*Le client:* Que voulez-vous dire par cela ?

*L'assureur:* C'est bien simple. Déterminons ensemble, si vous le voulez bien quelles seraient les dettes de votre commerce.

Le client et l'assureur en dressent ensemble la liste: comptes à payer, billets à payer, taxes d'affaires municipale, provinciale et fédérale (basées sur l'année précédente), un mois de dépenses fixes (loyer, éclairage, chauffage, téléphone, etc.), salaires à payer pour un mois, dépenses de publicité, etc., soit en tout \$5,300.

31

*L'assureur:* Faites donc en sorte, Monsieur, que votre exécuteur testamentaire ait assez d'argent pour régler ces obligations sans toucher aux revenus qui diminueront considérablement. Il ne sera pas obligé de liquider immédiatement, mais pourra attendre une offre convenable pour vendre le commerce. Une police d'un montant de \$5,500, pourra donc amplement couvrir ces obligations, n'est-ce pas ?

*Le client:* Je crois qu'il y a du bon dans votre démonstration, Monsieur l'assureur.

*L'assureur:* Mais il y a encore un autre problème qui intéresse votre famille, celui de la valeur de votre vie comme actif de votre commerce. En effet, quelle est la valeur réelle de votre commerce aujourd'hui et quelle sera-t-elle, vous disparu ?

Ayant toujours en vue ce principe que le « passif ne diminue jamais, mais que l'actif diminue toujours », vous admettez avec moi qu'avec votre disparition la valeur de l'achalandage tombe, de même que l'élan progressif de votre commerce et aussi la réputation de votre maison, car dix personnes disparaîtront en même temps que vous :

le gérant d'affaires, le gérant de crédit, le gérant des achats, le gérant des ventes, le gérant de publicité, le directeur du personnel, le directeur des projets, le directeur des relations extérieures, le directeur d'usine et le directeur du bureau. Tout ce que vous laisserez à votre famille, c'est ce qu'elle sauvera de votre commerce, n'est-ce pas ?

*Le client:* Il n'y a pas de doute qu'elle devra subir une perte.

**32** *L'assureur:* Voulez-vous que nous déterminions ensemble cette perte. Evaluons sur cette feuille ces quatre éléments principaux de votre actif, de votre vivant et après votre mort.

Valeur de la marchandise ... ..	\$15,000	6,500
Accessoires et ameublement de magasin	5,000	2,800
Total des comptes à recevoir ... ..	6,000	3,000
Argent en mains et à la banque ... ..	1,000	1,000
	\$27,000	\$13,300
Total de l'actif ... ..		
Différence		13,700

Cette différence représente donc votre contribution au succès de votre commerce, qui peut être protégée par l'assurance commerciale. Ne réalisez-vous pas que la vie humaine est l'actif le plus précieux au monde et que l'assurance-vie en est sa meilleure protection ?

*Le client:* Voulez-vous dire, Monsieur, que je dois prendre une autre police de \$13,700 pour couvrir cette perte ?

*L'assureur:* Exactement. Sachant que vous voulez laisser intact à votre famille le total de l'actif de votre commerce, hésitez-vous à prendre un ou deux pour cent de vos revenus, chaque année, pour lui assurer cette protection ? En pourvoyant à la sécurité de votre famille, vous accumulerez un revenu substantiel pour le moment de votre retraite. Et cela nous amène au dernier point de notre entretien, l'usage de vos profits.

*Le client:* Comment mes profits, mais ils servent au développement de mon commerce et je n'ai pas l'intention de les retirer de mon entreprise !

*L'assureur:* Je comprends bien votre raisonnement, Monsieur, car peu d'hommes d'affaires séparent leurs fonds personnels de leur commerce, mais ne croyez-vous pas qu'il y a un certain risque à laisser tous ses profits dans son affaire ? En effet comment et quand tirerez-vous de votre commerce la partie de ces profits qu'absorbent les pertes de dépréciation et de liquidation ?

33

Personne n'est réellement indépendant financièrement qui ne l'est pas de son commerce. Les profits que vous retirerez de votre entreprise seront appliqués strictement à votre seul bénéfice et à celui de votre famille.

Ma compagnie, Monsieur, vous permet d'accumuler exactement ce fonds de dépôt créé par l'assurance commerciale pour vous et votre famille. Ce dépôt, grâce à l'assurance-vie, est protégé par la loi contre les réclamations des créanciers.

Ajouté aux deux autres requis, l'un pour permettre au commerce de solder à votre décès ses propres obligations et l'autre pour protéger votre famille contre la perte de son gagne-pain, ce dépôt vous permettra de vous retirer de votre commerce et de toucher une rente mensuelle de \$300 dès que vous aurez atteint l'âge de 60 ans. Si vous décédiez auparavant, il mettrait votre famille en mesure de jouir en entier de l'actif réel de votre commerce. N'est-ce pas un programme complet qui assurera votre tranquillité d'esprit et le bien futur de votre famille ?



### *Conclusion*

Cette discussion fait ressortir les trois principaux avantages de l'assurance commerciale dans le cas d'un homme qui est seul propriétaire d'entreprise:

1) Pourvoir à un fonds pour solder les obligations courantes existant au moment du décès du propriétaire.

2) Protéger la famille contre la perte d'une partie de l'actif du commerce occasionnée par la disparition du chef d'entreprise et par la fin de son activité commerciale.

3) Obliger le propriétaire à retirer annuellement de son entreprise une partie de ses profits pour le rendre, au moment de sa retraite, indépendant financièrement.

