

Connaissance du métier

Jean Dalpé

Volume 29, numéro 1, 1961

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103406ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103406ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dalpé, J. (1961). Connaissance du métier. *Assurances*, 29(1), 4–19.
<https://doi.org/10.7202/1103406ar>

Connaissance du métier

par

JEAN DALPÉ

I — Les résultats des "Assigned Risks Plans" aux Etats-Unis et au Canada dans l'assurance automobile.

4

Il est intéressant de voir ce qu'ailleurs la mesure a donné. On sait ce dont il s'agit: d'office un risque au-dessus de la normale est attribué par le comité d'administration aux assureurs qui ont adhéré à l'entente. Il y a deux manières de procéder. Avec l'une, chaque risque est confié à un assureur particulier; ce qui peut être injuste si le nombre d'assurés ainsi garantis est insuffisant. Avec l'autre, l'ensemble des assureurs adhérents forment un « pool » ou fonds commun, qui fait face au risque collectif: formule plus équitable puisque chacun paie sa part proportionnelle des frais suivant un ordre établi au moment de l'adhésion de l'assureur.

L'étude des résultats a été faite aux Etats-Unis par le National Bureau of Casualty Underwriters dans quarante-neuf états. Ils sont mauvais puisque le rapport sinistres-primés est 109.9 pour cent de 1954 à 1958. Cela veut-il dire qu'ils seront toujours mauvais étant donnée la nature même des risques acceptés? Forcément, si l'on comprend les plus mauvais risques, i.e. ceux que l'on a refusé d'assurer pour des raisons précises, on ne peut s'attendre à ce que, dans l'ensemble, ils ne soient pas coûteux. Pour que le poids ne soit pas trop lourd, il faudrait peut-être leur demander plus que ce qu'ils exigent véritablement, quittes à faire remise d'une part du trop-versé. En somme, pour accorder l'assurance à des risques normalement inacceptables, il ne faudrait pas être tenu à des ménagements que la concurrence et l'équité imposent aux cas normaux.

ASSURANCES

Mais pourquoi, pensera-t-on, les assureurs d'eux-mêmes s'astreignent-ils à assurer sous le titre d'*assigned risk plan* des risques qu'individuellement ils refusent? Il y a deux raisons à cela, dont une a une importance extrême. La première, c'est qu'ils évitent l'assurance obligatoire puisque toute personne peut trouver preneur pour son risque, pourvu qu'elle veuille y mettre le prix et un minimum de bonne volonté. Ainsi, on évite l'obligation d'assurer n'importe qui à n'importe quelles conditions: tout assureur, même adhérent à l'entente, gardant le droit de refuser un risque inacceptable au moment où on le lui impose d'office ou le devenant par la suite. La seconde raison, c'est que le risque au-dessus de la normale est assurable à un tarif plus élevé; toutefois, la difficulté semble d'atteindre le point d'équilibre. C'est en le dépassant, quitte à accorder une ristourne au besoin, qu'on trouverait une solution équitable. 5



Au Canada, les résultats sont bien meilleurs, probablement parce que les assureurs sont davantage laissés à eux-mêmes pour la détermination des tarifs. Qu'on en juge par ces chiffres que nous extrayons du rapport fait au quarante-troisième congrès de l'Association des Surintendants des assurances du Canada, tenu à l'automne de 1960.¹ Ils ont trait aux résultats obtenus dans huit des dix provinces du Canada de 1955 à 1959:

Année	Primes souscrites ¹	Rapport des sinistres aux primes - en %
1955	2,263,765	68
1956	2,227,360	81
1957	3,034,698	68
1958	5,205,083	53
1959	6,743,777	61

¹ Minutes of Proceedings. p. 115.

¹ Pour les dommages corporels et matériels seulement.

A S S U R A N C E S

6 En somme, si l'on tient compte des frais moins élevés que pour les affaires ordinaires, les résultats ont été très bons un an, bons une autre année, médiocres deux ans et mauvais un an. En moyenne, ils ont été à peu près acceptables, compte tenu des frais relativement peu élevés. Mais même si les assureurs subissent une perte, elle est faible et mérite qu'on l'accepte pour éviter l'assurance obligatoire que l'opinion publique réclamerait rapidement s'il était impossible de trouver preneur pour des risques anormaux. C'est ce qui explique également que, dans leurs pourparlers avec le gouvernement de la province de Québec, les assureurs se soient déclarés prêts à faire face au déficit de la caisse de remboursement des jugements non exécutés et d'un *assigned risk plan* semblable à celui des autres provinces.

Quand on examine les chiffres présentés dans le Rapport, on constate:

a) que le nombre des automobiles, assurées en vertu du plan, va croissant d'année en année. Ainsi, pour les automobiles particulières seulement, il est passé de vingt-huit mille sept cent soixante-dix-neuf en 1955 à soixante-deux mille neuf cent cinquante-deux en 1959. Ce qui indique que le nombre des risques au-dessus de la normale s'est accru considérablement durant la période relativement courte de cinq ans;

b) que si la fréquence des sinistres reste à peu près la même (13.7 en 1955 et 14.0 en 1959),¹ le coût moyen² passe de \$303. à \$421. en cinq ans, avec une augmentation graduelle;

c) que si pour les voitures particulières le nombre des véhicules assurés a augmenté de deux cent dix-huit pour cent, les primes, elles, se sont accrues de trois cent cinquante-huit pour cent; ce qui confirme que, dans ce domaine comme pour

¹ Rapport par cent véhicules assurés.

² Par sinistre (dommages corporels et matériels seulement).

les risques normaux, il y a eu une hausse substantielle de tarif: condition normale dans un milieu pour qui compte plus la garantie que le coût.

II — La psychologie appliquée à la tarification des risques-automobile.¹

Peut-on utiliser le test psychologique pour la classification et la tarification des moins de vingt-cinq ans en assurance-automobile? Oui, dit le directeur d'un service nouveau qui s'appelle *Youthful Drivers Testing Program* dans une grande société américaine qui assure plus de six millions de voitures. L'épreuve, note l'auteur, permet de classer les chauffeurs en trois catégories: *high*, *middle* et *low* suivant le degré d'assurabilité établi avec les réponses données aux deux cents soixante questions posées. À chaque groupe peut alors correspondre une acceptation avec des primes croissantes ou un refus d'assurer.

7

Le cas de deux mille deux cents chauffeurs, ayant eu des accidents, a ainsi été étudié et classé avec les résultats suivants:

Groupes	% des cas
1 — <i>High</i>	23
2 — <i>Middle</i>	43
3 — <i>Low</i>	34

selon le degré décroissant d'assurabilité.

Ce qui permet à l'auteur du test, qui s'intitule *psychologist in charge*, de noter, à la lueur de l'expérience faite, que certains garçons ont à dix-huit ans les qualités du bon chauffeur, que d'autres ne les auront qu'à vingt ans, d'autres à quarante ans et certains, jamais.



¹ Use of Psychology to Rate Under 25 Drivers, par le Dr. Charles F. Haner. Dans « Canadian Insurance » de janvier 1961. p. 6.

A S S U R A N C E S

En terminant, le Dr Charles F. Haner indique deux faits assez intéressants:

a) parmi ceux qui ont eu deux accidents ou plus, quatre-vingts pour cent entrent dans le dernier groupe (*low*);

b) comme aussi ceux dont le permis de conducteur a été suspendu ou annulé (81%).

8 Cela seul serait assez convaincant. Mais en viendra-t-on à faire répondre le proposant à deux cent soixante questions ? A moins, et c'est là que l'expérience prend tout son intérêt, que l'on puisse lui faire espérer:

a) une prime plus faible s'il entre dans le meilleur groupe;

b) ou l'acceptation pure et simple de son risque.

Avant de conclure, il faudra attendre des résultats plus précis, espacés sur un nombre assez grand d'années et de cas. L'expérience est intéressante, cependant, et elle indique une curiosité et un désir d'avancer que justifie l'importance énorme des sommes en jeu. Pour qu'on en juge, voici des chiffres relatifs aux primes et aux sinistres chez nos voisins du sud de 1954 à 1958 pour les seuls risques-automobiles qui entrent dans le groupe des *assigned risks*, c'est-à-dire des risques au-dessus de la normale, dans quarante-neuf états: ¹

Primes acquises	\$375,045,005.
Sinistres encourus	412,002,690.
Rapport	109.9%

Comme il s'agit de risques au-dessus de la normale, il y aurait là un domaine où la recherche dans le sens indiqué par M. Charles F. Haner pourrait être curieuse et féconde.

III — L'assurance contre l'infidélité des employés.

Doit-on se mettre à l'abri de ce risque ? Oui, disent les grandes entreprises et celles qui ont été échaudées. Non,

¹ D'après National Bureau of Casualty Underwriters', Best - Déc. 1960.

A S S U R A N C E S

affirme encore le plus grand nombre. Et, cependant, chaque jour apporte sa moisson détestable de détournements, de faux, d'indélicatesses, que les journaux mentionnent avec complaisance ou éclat lorsqu'ils atteignent un chiffre substantiel ou quand les circonstances en font un cas spectaculaire.

Mais si l'on s'assure, quelle assurance devra-t-on souscrire ? Le montant est difficile à déterminer. On le fixe au petit bonheur généralement, comme on fait bien d'autre chose en assurance. Il y a, cependant, une méthode qui se veut mathématique, scientifique même selon les uns. Disons qu'elle est rationnelle. Elle tient compte des espèces, des titres, des comptes à recevoir et de la valeur des marchandises. Pour cela, on adapte à un indice les réponses données à un questionnaire préparé à l'avance. Et ainsi, on a en regard du risque en jeu la garantie suggérée, qui varie selon l'importance du premier élément. Voici d'abord le questionnaire, puis l'indice d'adaptation :

a) Le questionnaire, connu également sous le nom de « formula » ou formule :

1 —	Montant de l'actif courant (espèces en caisse et en banque, titres, comptes à recevoir, inventaire, etc.)	\$.....
	A — Valeur des marchandises en mains (matières premières, produits en voie de fabrication, produits fabriqués)	\$.....
	B — Incrire 5 pour cent de A	\$.....
	C — Actif courant, moins l'inventaire, i.e. la différence entre 1 et 1A	\$.....
	D — Incrire 20 pour cent de C	\$.....
2 —	Montant des ventes annuelles ou revenu total de l'entreprise, selon que l'un ou l'autre est le plus élevé	\$.....
	A — Incrire 10 pour cent de l'article 2.	\$.....
	Total	\$.....

A S S U R A N C E S

b) Le montant total de ces chiffres donne le risque en jeu, qui doit maintenant être adapté au barème ou indice suivant:

	Risque en jeu		Groupe No	Montant d'assurance
	Jusqu'à	\$ 25,000.	1	\$ 15,000 - \$ 25,000.
de \$	25,000	à 125,000.	2	25,000 - 50,000.
"	125,000	" 250,000.	3	50,000 - 75,000.
"	250,000	" 500,000.	4	75,000 - 100,000.
10 "	500,000	" 750,000.	5	100,000 - 125,000.
"	750,000	" 1,000,000.	6	125,000 - 150,000.
"	1,000,000	" 1,375,000.	7	150,000 - 175,000.

On peut discuter l'à-propos et l'exactitude de ce barème. Il n'en reste pas moins qu'il peut être utile dans un domaine où jusqu'ici on est allé au hasard, en espérant que tout ira pour le mieux. Or, d'après *The Scratcher*, le bulletin de la Canadian Surety, aux Etats-Unis, une enquête faite par la Surety Association of America a révélé que dans soixante-cinq pour cent des cas étudiés, l'assuré était sous-garanti. Il y a là un fait qui devrait faire réfléchir ceux qui s'assurent au minimum et surtout ceux qui ne s'assurent pas. De tout temps, les détournements de fonds ont été nombreux. Ils le sont davantage à une époque où la moralité individuelle diminue avec les besoins individuels, que chacun fait naître comme à dessein, et la frénésie de la vie.

IV — L'affaire de la Santa Maria.

Dans la nuit du 12 janvier 1961, des rebelles portugais s'emparent du *Santa Maria*, grand paquebot portugais qui fait le circuit Lisbonne-Amérique. Ils présentent l'acte comme une première étape vers le renversement du régime Salazar. On sait comment la chose finit. Rattrapé après un certain déploiement naval qui implique des navires de guerre, des avions américains, brésiliens et anglais, le bateau vient atterrir à Recife où le nouveau président du Brésil force les conjurés

à quitter le bateau et à se constituer prisonniers. Il y aurait là matière à plaisanteries ou à ironie, si le sort des centaines de passagers innocents et tout à fait indifférents au débat n'avait été en jeu. La nouvelle a d'ailleurs pris le monde par surprise. On savait bien que, périodiquement, le gouvernement Salazar devait faire face à une opposition prenant d'année en année un peu plus d'influence, mais on était loin de se douter qu'un jour elle aurait cet aspect spectaculaire, tenant plus de l'opérette que de la tragédie s'il n'y avait pas eu mort d'homme. 11

La conjuration a réussi en grande partie puisqu'elle a attiré l'attention du monde sur un drame latent. Au point de vue de l'assurance, elle a soulevé un sérieux problème. S'agit-il d'un acte de piraterie, de mutinerie ou d'un acte de rébellion, de guerre civile ?

V — Fusion de la Royal et de la London-Lancashire.

Nous avons parlé ici, déjà, du très curieux mouvement de fusion que l'on constate en Angleterre, parmi les sociétés d'assurances. Certains l'expliquent par le désir de diminuer les frais, d'assurer une meilleure répartition des risques. D'autres nous disent qu'on cherche ainsi à constituer des groupes plus puissants pour faire face, en particulier, aux besoins croissants et formidables du marché américain. La dernière fusion est spectaculaire. Il s'agit des groupes Royal-Liverpool d'une part et London-Lancashire de l'autre, suivie de la Western-British-America : groupes individuellement puissants qui le deviennent davantage en s'unissant, sorte de mastodonte qui jouera un rôle considérable dans le milieu international des assurances et au Canada en particulier. On peut en juger si l'on se rappelle que, dans notre pays, il réunira trois éléments dont deux se classaient respectivement au quatrième et au douzième rangs des assureurs. C'est en somme plus de soixante millions de primes que l'on réunit

ainsi au Canada seulement. Aux États-Unis, c'est relativement peu, mais, dans notre pays, ce sera une des influences dominantes aussi bien dans le marché des assurances qu'au sein des syndicats qui se partagent les initiatives collectives.

VI — Les résultats de 1960 en assurance sur la vie.

12 1960 a été une année, somme toute, excellente puisque, selon les chiffres donnés par le *Financial Post* les nouvelles assurances émises ont été de 1.7% de plus que le chiffre de l'année précédente. On est habitué depuis de nombreuses années à une augmentation beaucoup plus forte, mais quand on tient compte du chômage croissant, de la diminution des affaires dans un certain nombre d'entreprises et, en particulier, dans le bâtiment, il y a lieu d'être content. Le journal indique un certain nombre de faits caractéristiques de l'année. Les voici résumés dans l'ordre où ils sont donnés:

1° — Depuis 1950, la moyenne d'augmentation annuelle des ventes avait été de 13 pour cent; elle n'est cette année que de 1.7 pour cent.

2° — L'année dernière, l'assurance-groupe ou collective a diminué pour la première fois depuis 1954. En 1959, on avait atteint une augmentation de 34 pour cent par rapport à l'année précédente.

3° — Par contre, les sociétés faisant affaires à l'étranger ont eu leur meilleure année. Graduellement, leurs affaires traitées au Canada diminuent par rapport au total, dans la plupart des cas. Pour qu'on en juge, voici les résultats comparatifs globaux de huit compagnies en 1959 et en 1960:

	% du total
1960	56.7
1959	62.6

4° — L'assurance-vie en vigueur à la fin de 1960 a dépassé quarante-six milliards et demi, contre quarante-deux

A S S U R A N C E S

milliards six cent millions en 1959. C'est donc, malgré tout, une hausse de 9.2 pour cent.

5° — Le montant moyen des polices en vigueur a atteint cinq mille cinq cents dollars contre quatre mille cent dollars en 1955.

Quant à l'orientation des affaires et aux placements, voici également quelques indications générales tirées en partie du *Financial Post*:

13

a) avec la loi qui a été présentée au Parlement, les assureurs vont maintenant pouvoir offrir des rentes viagères variables à leur client. Déjà, seule la province de Québec avait pris les dispositions nécessaires. Si, de cette manière, les sociétés d'assurance-vie attribuaient deux pour cent de plus de leur actif à l'achat d'actions, cela voudrait dire une somme de cent soixante millions dont le marché disposerait;

b) les assureurs-vie continuent d'orienter leurs placements en bonne partie vers les prêts hypothécaires dont la part dans l'actif des sociétés a augmenté de 8.3 pour cent durant l'année. Pour qu'on juge de l'orientation dans l'ensemble, voici le cas de dix sociétés. Il s'agit du pourcentage de l'actif que représentent les prêts hypothécaires en 1955 et 1960:

1960	39.46
1955	34.45

c) Par contre, la part des obligations diminue, sauf de rares exceptions. Voici, par exemple, le pourcentage moyen à l'actif pour les dix compagnies citées précédemment:

1960	46.03
1955	51.69

d) Le rendement du portefeuille continue d'augmenter. Ainsi, parti de 3.29 pour cent en 1948, il a atteint 4.98 pour cent en 1960. Cela a permis aux assureurs de verser à leurs assurés participants une somme de cent dix-neuf millions en

dividendes; ce qui représente environ 8.4 pour cent de plus qu'en 1959, malgré la réduction des primes. Cela correspond à une baisse des taux de mortalité aussi bien qu'à la hausse de rendement du portefeuille. Comme on sait, ce sont là les deux sources principales de bénéfices où les assureurs puisent les dividendes qu'ils accordent à leurs assurés participants.

VII — La baisse du taux de mortalité.

14

Comme on sait, elle a été constante depuis quelques années avec l'amélioration des conditions de l'hygiène publique, avec l'usage des antibiotiques et avec les progrès qu'ont faits aussi bien la médecine que la chirurgie. Pour qu'on en juge, voici quelques chiffres relatifs à deux tables de mortalité établies à dix-huit ans d'intervalle aux États-Unis.¹ Dans les deux cas, il s'agit de vies d'assurés, c'est-à-dire de statistiques filtrées qui comprennent des sujets en bonne santé au moment où on les a acceptés. C'est donc vraiment l'histoire démographique de cas normaux choisis avec à peu près les mêmes méthodes de sélection:²

Age	CSO 1941	CSO 1958
2 ans	4.14	1.52
12 "	1.92	1.26
27 "	3.11	1.99
42 "	7.03	4.17
57 "	21.00	15.54
77 "	103.99	85.70
92 "	323.64	265.93

VIII — La garantie-automobile.

Certains assurés se satisfont encore d'une assurance de \$10/20,000. et \$5,000.; ce qui est le minimum mentionné dans le tarif automobile et ce qui est aussi le minimum exigible par certaines provinces ou certains états américains. Lorsqu'ils ont cette garantie, ces personnes se déclarent assurées.

¹ Par 1000 assurés.
² Tables définitives.

Le sont-elles vraiment ou, tout au moins, le sont-elles suffisamment ? Elles le sont assurément pour les cas courants: blessures ou dommages de faible importance. Elles ne le sont pas, cependant, pour les accidents sérieux ou ceux qui impliquent un certain nombre de victimes ou même une seule victime sérieusement atteinte. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à examiner la chronique des tribunaux. Un coup d'œil même rapide convaincra de la tendance des magistrats à rendre des jugements de plus en plus élevés. En veut-on un exemple, choisi au hasard: celui de *Huard contre Cohen*. En 1955, le premier, âgé de 32 ans, a été frappé par le rétroviseur extérieur de l'automobile du second, alors qu'il était sur le bord du trottoir, en attendant l'autobus. Comme résultat, il souffre d'une maladie mentale incurable qui lui enlève toute possibilité de gain et le forcera même à être interné pour le reste de sa vie. Devant ces faits, la Cour d'appel vient de confirmer les montants accordés par la Cour supérieure, en admettant également la division des responsabilités à raison de soixante-quinze et vingt-cinq pour cent. Voici le détail des indemnités: Frais \$5,887., souffrance \$1,000., frais ultérieurs \$19,299., incapacité totale temporaire \$3,000., incapacité permanente \$35,000. Soit, au total, \$64,186. ce qui est à la fois beaucoup et peu; beaucoup si l'on considère la somme globale, peu si l'on pense à ce qu'aurait pu être le quantum si l'assuré avait été marié et s'il avait eu une situation très en vue. On peut être certain qu'on aurait accordé beaucoup plus à un homme ayant gagné \$20,000. par an, dans le même état de santé.

15

Que faut-il conseiller à l'assuré ? A notre avis, au moins cent mille et même deux cent mille dollars. Nous n'hésitons pas à suggérer cinq cent mille dollars à celui qui, ayant de la fortune ou un fort revenu ne jouirait d'aucun ménagement de la part d'un juge et, surtout, d'un jury jonglant avec les chiffres comme un jongleur dans ses tours d'adresse.

A S S U R A N C E S

D'autant plus que la surprime n'est pas en fonction de la hausse de la garantie. Pour qu'on en juge, voici la prime d'une voiture Oldsmobile pour divers montants: ¹

	Dommages corporels et dommages matériels	Prime réunie
16	\$10/20,000 et 5000.	64.
	25,000 en tout	70.
	50,000 "	77.
	100,000 "	81.
	200,000 "	85.
	500,000 "	91.
	1,000,000 "	96.

IX — Les assurances profits.

Nous avons étudié ici les diverses formes que peuvent prendre les assurances profits. Revenons sur le sujet pour signaler que, depuis le 1er avril 1961, la Canadian Underwriters' Association a modifié ses règlements en simplifiant la procédure et en limitant les garanties possibles:

1° — à l'assurance dite du bénéfice brut (*gross earnings*) que nous appelions assurance contre le chômage après incendie. Elle s'en tient à ce qui était autrefois les formules trois (pour établissements commerciaux) et quatre (pour établissements industriels);

2° — à l'assurance des profits et des frais généraux (*profits insurance*) qui peut s'employer indifféremment pour les risques commerciaux ou industriels. Cette dernière formule diffère de la première, comme on sait, par le montant d'assurance, le coût, la durée et, dans une certaine mesure, la portée;

3° — à l'assurance profits sans coassurance dont la base est de quatre fois le montant des profits bruts d'un mois particulier.

¹ Voiture utilisée pour fins de promenade. Aucun conducteur de moins de 25 ans (sexe masculin). Permis de conduire depuis 3 ans. Aucun accident depuis 3 ans.

Le Syndicat a également procédé à une révision du texte français de ses documents. Nous l'en félicitons, car le résultat est excellent. Qu'on en juge par ces extraits de clauses qui étaient particulièrement obscures jusqu'ici:

Assurance des bénéfices bruts:

i) D'abord la clause d'assurance même: « Dans le cas d'une perte couverte par les présentes, l'indemnité se mesure par la diminution du « bénéfice brut » découlant directement de l'interruption des affaires, moins les frais et dépenses qui ne continuent pas nécessairement de courir durant l'interruption des affaires, pendant la période de temps nécessaire, si l'on fait diligence, pour rebâtir, réparer ou remplacer la partie des biens décrits ci-dessus qui a été détruite ou endommagée à compter de la date de ladite destruction ou endommagement et quelle que soit la date d'expiration de la police; mais sans excéder la perte subie réellement par l'assuré du fait de cette interruption des affaires. Il est tenu compte de la continuation des frais et dépenses normaux, y compris les salaires, dans la mesure où ils sont nécessaires au rétablissement des opérations de l'assuré dans les mêmes conditions de services qui existaient immédiatement avant le sinistre. »

17

ii) Puis la définition du bénéfice brut: « Pour les fins de la présente assurance, le « bénéfice brut » est la somme:

- a) des ventes totales nettes, et
- b) des autres recettes provenant des opérations de l'entreprise, moins le coût,
- c) des marchandises vendues, matériel d'emballage compris,
- d) des matières et fournitures utilisées directement pour les services vendus par l'assuré, et

e) des services achetés de tierces personnes (qui ne sont pas des employés de l'assuré) pour la revente, services qui ne continuent pas de courir en vertu d'un contrat.

On ne déduit rien d'autre. Pour établir le bénéfice brut, on doit tenir compte des résultats de l'entreprise avant la date du sinistre et de ceux qu'elle aurait probablement obtenus s'il n'y avait pas eu de sinistre. »

18 Et pour l'assurance des profits:

« L'assureur convient avec l'assuré, sous réserve des dispositions et conditions des présentes, que, tant que la présente police est en vigueur, s'il arrive qu'un bâtiment ou un autre bien ou l'une de leurs parties utilisés par l'assuré pour les fins de ses affaires dans les locaux ci-dessus décrits soient endommagés ou détruits par l'un des risques assurés, n'importe quand avant midi, heure normale, du dernier jour de la période de l'assurance, et que, de ce fait, les affaires de l'assuré dans lesdits locaux soient interrompues ou ralenties, il lui paiera en ce qui concerne l'article 1, le montant de la perte résultant de cette interruption ou de ce ralentissement suivant les dispositions des présentes.

L'assurance stipulée à l'article 1 se limite à la perte du profit brut attribuable (a) à une diminution du chiffre d'affaires et (b) à une augmentation des frais d'exploitation, et l'indemnité payable en vertu des présentes est la suivante:

(a) Pour une diminution du chiffre d'affaires: le produit obtenu par l'application du taux du profit brut au montant par lequel, par suite du sinistre, le chiffre d'affaires réalisé pendant la période d'indemnisation est inférieure au chiffre d'affaires normal.

(b) Pour une augmentation des frais d'exploitation: les dépenses supplémentaires (sous réserve de la disposition 2 ci-dessous) nécessairement et raisonnablement encourues

dans le seul but d'éviter ou de réduire la diminution du chiffre d'affaires qui, sans ces dépenses, se serait produite au cours de la période d'indemnisation, par suite du sinistre, mais sans excéder le produit obtenu par l'application du taux du profit brut au montant de la diminution évitée par ces dépenses, moins toute somme épargnée au cours de la période d'indemnisation sur les frais fixes assurés qui cessent de courir ou qui diminuent par suite du sinistre; cependant, si le montant de l'assurance garanti par le présent article est moindre que le produit obtenu par l'application du taux du profit brut au chiffre d'affaires annuel, l'indemnité payable diminue en proportion. »

19



Nous ne pouvons que nous réjouir de voir que, sous la direction de M. François Vézina, le service de traduction de la Canadian Underwriters' Association nous apporte régulièrement des textes bien faits, et utilisables sans cette crainte que nous avons dans le passé de rendre encore plus difficile l'interprétation de textes déjà assez obscurs dans le charabia que l'américain emploie pour ses documents techniques. Il faut en féliciter autant la C.U.A. gardienne de la langue technique des assurances au Canada que M. François Vézina qui, par la force des choses, en devient l'interprète.