

## La responsabilité civile – produits

Oliver L. Patrell

Volume 47, numéro 4, 1980

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104052ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104052ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Patrell, O. (1980). La responsabilité civile – produits. *Assurances*, 47(4), 325–330.  
<https://doi.org/10.7202/1104052ar>

Résumé de l'article

Après avoir étudié l'assurance de responsabilité civile – produits, M. Oliver L. Patrell aborde quelques aspects particuliers des risques de l'amiante, de la fibre de verre, etc. Que peut-il être fait pour gérer ou contrôler les engagements de responsabilité civile - produits, se demande-t-il ? Voilà son texte que nous extrayons de l'important et intéressant travail qu'il a présenté cette année au Rendez-Vous de Septembre de Monte-Carlo. Nous nous excusons auprès de l'auteur et du lecteur de ne pouvoir en citer davantage, faute d'espace.

M. Patrell est vice-président de l'Aetna Life and Casualty, de Hartford, Connecticut.

# La responsabilité civile – produits

par

OLIVER L. PATRELL

Vice-président de l'Aetna Life and Casualty Company, Hartford

*Après avoir étudié l'assurance de responsabilité civile - produits, M. Oliver L. Patrell aborde quelques aspects particuliers des risques de l'amiante, de la fibre de verre, etc. Que peut-il être fait pour gérer ou contrôler les engagements de responsabilité civile - produits, se demande-t-il? Voilà son texte que nous extrayons de l'important et intéressant travail qu'il a présenté cette année au Rendez-Vous de Septembre de Monte-Carlo. Nous nous excusons auprès de l'auteur et du lecteur de ne pouvoir en citer davantage, faute d'espace.*

325

*M. Patrell est vice-président de l'Aetna Life and Casualty, de Hartford, Connecticut.*



## **I – Et après l'amiante, quoi ?**

Il se peut que l'amiante soit ou non un sujet de préoccupation pour vous en tant que réassureur, cela dépend de votre engagement et de votre capacité à faire face aux sinistres. Le plus important, c'est qu'il devrait y avoir ici un enseignement pour nous tous. La question cruciale est de savoir combien d'autres substances dangereuses sont tapies alentour, dans l'attente de leur découverte par la technologie médicale, comme cela fut le cas il y a quinze ans pour l'inoffensif minéral qu'était l'amiante. Voici l'énorme implication financière qui se cache derrière chaque affaire de r.c.-produits que vous souscrivez ou à laquelle vous participez. Quel réassureur aurait cru, en souscrivant des engagements r.c. en excédent de sinistre pour le fabricant d'un produit d'isolation utilisé sur les bateaux dans les années 1940, qu'il serait encore en train de payer des sinistres sur ce contrat en 1980 ? Notre réponse ne peut être que: bien peu. Mais vous et moi savons qu'ils paieront.

En 1977, l'Institut National pour la Sécurité Professionnelle et la Santé affirmait, suite à une étude approfondie, que la fibre de verre n'était pas cancérogène. Le 15 novembre 1978, le Dr. Tatsuo Sano, de Kawasaki, au Japon, comparut devant un sous-comité de l'Institut National du Cancer à Bethesda, dans le Maryland, pour faire un rap-

port sur une étude qu'il avait menée sur des ouvriers japonais, employés à l'installation d'isolant en fibre de verre sur des panneaux muraux pré-fabriqués. Il évoqua la possibilité d'une maladie pulmonaire liée à la fibre de verre. Après enquête, on apprit que l'étude du Dr. Sano portait uniquement sur un cas de maladie pulmonaire, et ce cas particulier était lié à l'amiante, pas à la fibre de verre. Subséquemment, l'Institut National du Cancer publia une déclaration indiquant qu'il ne pouvait faire sien le rapport du Dr. Sano. Jusqu'ici, ça va. Mais à présent des études approfondies sur ce problème sont en cours. Il y a des répercussions, pour ce qui concerne la maladie pulmonaire, chez les ouvriers manipulant de la fibre de verre, mais il se peut que ceci vienne de ce que certains de ces ouvriers travaillaient dans le passé sur l'amiante. Voici seulement un petit exemple des raisons qui me font dire que le problème n'est pas l'amiante. Le vrai problème, c'est le prochain matériau d'usage courant qui se révélera être un sérieux danger, puis le suivant.

Que faire contre cela ? Eh bien ! vous pouvez cesser de souscrire des r.c.-produits en espérant échapper à vos péchés passés. Mais votre métier est de prendre des risques et de répartir les couvertures de façon telle qu'elles puissent être gérées et évaluées. Une chose que je recommande fortement, dont nous parlerons à la fin de mon exposé, c'est que, en tant qu'assureur ou réassureur d'excédent de sinistre, il vaut mieux que vous soyez sûrs que les compagnies en aval, et principalement l'assureur direct, géreront correctement ce risque, suivront l'évolution de la technologie moderne et la détermination de leurs expositions, et plus tard lors de l'inévitable survenance des sinistres, sauront enquêter, gérer et en définitive plaider efficacement.

Maintenant parlons de ce qui peut être fait pour gérer et contrôler les engagements en r.c.-produits.

## **II — Les services de base en matière de surveillance des sinistres et de contentieux**

On entend beaucoup parler d'inquiétude quant au développement des sinistres, d'I.B.N.R., de conservations plus élevées, de tableaux de pleins révisés en hausse, toutes choses destinées à modérer ou peut-être à réduire les pertes financières potentielles pour le preneur de risques. Cependant, on entend peu parler de ce qui peut être fait pour contrôler les pertes en r.c.-produits au sens propre, i.e. de la prévention ou au

moins de la réduction de l'incidence des pertes pour le producteur ou l'industriel.

À cause des diverses interprétations judiciaires qui ont fleuri dans les tribunaux américains telles que « obligations de mise en garde » « res ipsa loquitur », « état des techniques » et autres, la surveillance des sinistres et l'élaboration d'un système de défense adéquat sont inséparables. Dans les deux cas, la surveillance des sinistres et l'élaboration d'un système de défense efficace doivent être entreprises dès le tout début, au stade de la conception du produit. Quelques assureurs directs ont établi des programmes dans lesquels une équipe comprenant un ingénieur expérimenté en matière de contrôle des sinistres et un régleur de sinistres, conduit collectivement l'inspection des produits de l'assuré. On commencera par les spécifications concernant la conception du produit, les matériaux entrant dans sa composition, et bien sûr l'utilisation que compte en faire l'acheteur. Les composants sont testés dans des laboratoires d'hygiène chimique et industrielle d'une compagnie d'assurances ou sur des équipements d'essai électro-mécaniques. Les programmes de contrôle de qualité de l'assuré sont examinés, et la documentation concernant ces inspections est conservée afin que l'on puisse s'y reporter dans l'avenir. Tous les manuels et les instructions de l'assuré qui accompagnent le produit sont examinés pour permettre d'identifier celles des recommandations du mode d'emploi qui pourraient induire en erreur l'utilisateur potentiel ou lui donner de mauvaises indications. Toute la publicité est étudiée, particulièrement toutes les affirmations qui pourraient suggérer la possibilité d'une garantie implicite. L'obligation de mise en garde est une menace permanente; aussi toutes les étiquettes doivent être rédigées en termes clairs et appropriés. Ce travail préliminaire est nécessaire, parce que tous ces points deviendront autant de preuves à la disposition du plaignant durant la période d'instruction précédant le procès et seront intégrés à notre éventuel système de défense devant le jury.

327

Au regard de la technologie avancée inhérente à la plupart de nos produits, un simple examen et un programme d'essai peuvent ne pas être suffisants. Avec un réseau national de régleurs de sinistres en différents endroits, il peut se révéler nécessaire d'établir des procédures types exigeant que soient préservées les preuves, particulièrement dans les cas de préjudices industriels, ou que soient effectuées d'autres enquêtes sur les circonstances de l'accident. Il se peut que des techniciens qualifiés soient disponibles, que l'on devrait solliciter dès le début de la

demande de dédommagement, afin qu'ils mettent à contribution leur technologie et leur connaissance du produit. Avec un service de sinistres à l'échelle du pays, ceci peut être fait au moyen d'agents enquêteurs que l'on enverrait depuis le siège social aussitôt qu'un sinistre mettant en cause un de ces produits est enregistré.

Dans une étape plus avancée de ce programme, il y a peut-être le besoin d'employer les services d'un « super-régleur de sinistres ».

328

Ce serait un analyste hautement qualifié, travaillant pour l'assureur et/ou le fournisseur des services sinistres, et il recevrait une formation spéciale dispensée par les assurés, pour ce qui concerne les aspects techniques de leurs produits. On fait appel personnellement au « super-régleur de sinistres » aussitôt qu'un sinistre concernant un produit particulier est signalé. De concert avec les agents enquêteurs de la compagnie concerné, le « super-régleur de sinistres » contrôle sur place l'affaire du début à la fin. Cela contribue non seulement à réduire les coûts de notre action en justice comme défendeur, parce que l'essentiel de l'affaire aura été défini avant même que n'intervienne notre avocat; c'est aussi une manière d'être certain que les meilleurs moyens techniques de l'assuré sont utilisés dès le début dans le cas des sinistres importants pour lesquels on devra se défendre en justice. Ce sont de tels services, fournis par les grands assureurs qui, à long terme, peuvent faire la différence pour vous dans le domaine des gros sinistres.

### **III — Et l'avenir ?**

Sur le marché américain de l'assurance, on estime généralement que le sommet de la courbe « gains » du cycle actuel est passé. Nous sommes dans une période de forte inflation, qui rappelle les années 1974-75. Il y a des indications d'un commencement de récession modérée, pourtant le marché de l'assurance se maintient tout doucement, non seulement dans les branches property, traditionnellement bénéficiaires, mais aussi en excess casualty, umbrella et en réassurance, y compris en r.c.-produits.

### **IV — Surcapacité du marché**

Durant les 30 dernières années, j'ai pu me rendre compte d'expérience qu'un rétrécissement du marché tend à accuser de 6 mois à 1 an

de retard sur des pertes techniques. Une partie de l'explication tient au fait que les grands réseaux des compagnies d'assurances directes sont notoirement optimistes, et il faut du temps pour les réorienter vers une politique de souscription plus sélective.

Un autre facteur important est le rôle prépondérant que joue la réassurance sur le marché américain. Les traités, négociés à l'époque d'un marché en état de surcapacité, suivent leur déroulement. Nous savons tous que la réassurance facultative et obligatoire tend à connaître un niveau d'I.B. N. R. plus élevé et à déroulement plus long que pour l'assurance directe. Quand les assureurs de base trouvent de plus en plus difficile de placer leurs traités, même à des taux plus élevés, et quand la réassurance facultative devient très sélective, le résultat inévitable est une compression du marché et des prix en hausse.

329

Si cette supposition est juste et que les réassureurs ont effectivement une influence considérable sur le marché américain de l'assurance, peut-être connaissons-nous une évolution légèrement différente de celle de 1974-1975.

Regardons ces années par opposition à aujourd'hui. Nous affrontons l'inflation à deux chiffres, en route pour la récession, la pénurie d'énergie et une période de forts rendements pendant laquelle les revenus des investissements tiennent une large place dans les résultats d'ensemble.

Vous savez ce qui s'est produit en 1975, et on pourrait conclure que notre industrie connaîtra probablement des résultats techniques qui se dégraderont, suivis d'une compression des marchés et d'une augmentation des prix. Un retour à la crise de la r.c.-produits reste possible, sauf sur un point important: il y a quelques nouveaux acteurs sur le marché de la réassurance et de *l'excess*.

- 1 — Un nombre croissant de captives riches en capital et désireuses de remplir les conditions légales de la Direction des Impôts en ce qui concerne leurs réserves, s'intéressent à la souscription d'assurance en dehors de leur société mère. La vente des couvertures de réassurance et d'*excess* à un prix très compétitif est le moyen le plus rapide et le plus facile de souscrire le volume désiré.
- 2 — Un certain nombre de réassureurs, notamment allemands, suisses, japonais et autres ont bénéficié de taux de change en hausse. Ils ont de grosses quantités d'eurodollars, yens, marks et francs à

## A S S U R A N C E S

---

investir dans des couvertures d'assurance américaines. Ils pensent payer les sinistres futurs avec des dollars américains de moins en moins chers.

- 3 — On trouve aussi les syndicats de réassurance existants, les réassureurs traditionnels des États-Unis et de Londres qui savent ce qui va arriver, mais qui doivent rivaliser avec certains des nouveaux venus pour conserver leur part du marché.
- 330 4 — Enfin, on ne sait encore rien sur les nouvelles bourses d'assurance. Les principaux courtiers sont lourdement engagés dans cette activité et il est probable qu'ils l'aideront considérablement. La Bourse d'Assurance de New York est la première, mais nous pourrions bientôt entendre parler de celles de l'Illinois et de la Floride. Il pourrait y en avoir d'autres. En fonction des considérations fiscales définitives, il se pourrait fort bien que des capitaux considérables soient attirés vers les nouvelles Bourses.

À mon sens, ces nouveaux acteurs apporteront une capacité durable pour certaines de nos couvertures casualty les plus difficiles, à des prix plus raisonnables que ceux que nous avons connus durant la dernière phase descendante du cycle des bénéfices.

---