

Précisions sur l'assurance des bénéfiques et des frais permanents

Gérard Parizeau

Volume 4, numéro 4, 1937

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102839ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102839ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1937). Précisions sur l'assurance des bénéfiques et des frais permanents. *Assurances*, 4(4), 148–153. <https://doi.org/10.7202/1102839ar>

Précisions sur l'assurance des bénéfices et des frais permanents

par

GÉRARD PARIZEAU, L. S. C.

L'assurance des bénéfices et des frais permanents dite en Angleterre et au Canada *Loss of Profits Insurance* et, aux Etats-Unis, *Turnover Insurance* ou *Business Interruption Insurance*, est l'une des plus complexes parce qu'elle repose sur des données difficilement prévisibles. Pour cette raison et aussi parce que cette assurance est peu répandue, nous voulons apporter ici quelques précisions indispensables à qui désire voir dans son ensemble le fonctionnement et les difficultés d'application de ce mode d'assurance complémentaire. Ces détails s'ajouteront à l'aperçu que nous en avons déjà donné dans le numéro de janvier 1934, d'*Assurances*.

Et d'abord quelques définitions, afin de bien situer le sujet.

I. Définitions

Profits ou bénéfices nets (*net profits*). On entend par là le bénéfice réalisé sur les affaires traitées, après avoir déduit les frais de tous genres, les inscriptions au compte de capital et la dépréciation.

Frais permanents (*fixed charges*). Les frais dont le sinistre n'entraîne pas la suspension partielle ou totale, tels le loyer, les taxes, l'éclairage, le chauffage, la force motrice, les droits et royautés, les émoluments des vérificateurs, les jetons de présence des administrateurs, le budget de publicité, les primes d'assurances, le service des obligations, les dépenses de voyage pour fins d'administration, l'entretien des automobiles, les frais pour le pompage de l'eau et la ventilation, les dépenses réglées par les contrats d'agences, les frais des succursales et des bureaux extérieurs, l'impression, la papeterie et les timbres-poste, les services de livraison, l'intérêt sur les divers emprunts, la dépréciation de la machinerie, les gages et salaires du personnel permanent dont la suspension des affaires ne doit pas entraîner le renvoi, enfin divers postes jusqu'à concurrence de 5% des frais totaux.

149

Chiffre d'affaires (*turnover*). C'est le montant des ventes ou toute somme due à l'entreprise ou perçue par elle pour la rémunération d'un service rendu. Le chiffre prévisible c'est celui que l'état des affaires au moment du sinistre permettait de prévoir durant les douze mois subséquents. Le chiffre réalisé ou rendement réel est le résultat obtenu.

Période de perturbation (*indemnity period*). Temps durant lequel l'entreprise est empêchée de fonctionner normalement à la suite d'un sinistre.

Manque à gagner (*shortage*). On appelle ainsi la différence entre le chiffre d'affaires prévisible et le rendement réel de l'entreprise durant la période de perturbation. Ce à quoi l'assuré a droit, c'est un pourcentage du manque à gagner correspondant au rapport qui existe entre les bénéfices et les frais permanents d'une part et le chiffre d'affaires prévisible de l'autre, soit

$$mg \times \frac{b + fp}{cp}$$

Pourcentage d'indemnité (*Ascertained percentage*). Pourcentage du manque à gagner qui sert à fixer l'indemnité payable à l'assuré. Il correspond soit au rapport de l'assurance souscrite (as) au chiffre d'affaires prévisible (cp), soit au rapport des bénéfices et frais permanents (b + fp) au chiffre d'affaires prévisible (cp) — selon que l'un ou l'autre est le plus faible.

150 II. Portée de l'assurance

Le contrat prévoit une indemnité correspondant aux bénéfices nets et aux frais permanents non gagnés à la suite d'un incendie ou de dommages causés par la foudre. Si le retour au fonctionnement normal de l'entreprise exige des frais extraordinaires, la police en assure également le remboursement à certaines conditions. Il s'agit donc d'une garantie complémentaire à l'assurance contre l'incendie, dont le prix est fonction de la construction de l'immeuble, de l'occupation, de la protection intérieure et extérieure et des facteurs ordinaires de la tarification.

L'assurance ne s'engage à verser l'indemnité que si l'entreprise continue d'être exploitée et dans la mesure où elle aurait réalisé le manque à gagner si l'incendie n'avait pas eu lieu.

Enfin, la période d'indemnisation est généralement de douze mois même si la remise en état exige une période plus étendue.

III. Mode de calcul de l'indemnité

La chose la plus importante lorsqu'on souscrit une assurance des bénéfices, c'est de déterminer le chiffre d'affaires probable durant l'exercice qui va suivre, afin d'obtenir le montant d'assurance nécessaire. L'opération présente généra-

lement des difficultés à cause du caractère variable des affaires. Pour y faire face, la *Canadian Underwriters' Association* a prévu quatre modes différents. L'assuré est libre de choisir celui qui convient le mieux à son établissement:

1° Etablir la diminution du rendement de l'entreprise en fonction des résultats obtenus durant le dernier exercice.

2° Lorsque les affaires subissent des fluctuations rapides d'une année à l'autre, s'appuyer plutôt sur le rendement moyen de deux ou trois exercices précédents.

151

3° Dans le cas d'une entreprise nouvelle, la base ce sont les trois, six ou douze mois antérieurs au sinistre. Les chiffres ainsi obtenus permettent d'établir le rendement annuel.

4° Enfin, pour les cas qui ne peuvent entrer dans les cadres précédents, recourir à un mode de procéder qui tient compte des besoins de l'entreprise.

Nous étudierons ici le premier et le quatrième modes qui préciseront suffisamment la méthode de travail. Le premier est dit « one year turnover basis » et le second, « estimated ».

Le premier diffère de l'autre par la base de comparaison. Il oppose les résultats obtenus après le sinistre aux douze mois qui l'ont précédé, tandis que le deuxième compare le chiffre d'affaires prévisible au moment du sinistre aux résultats obtenus durant la période de perturbation.

Dans les deux cas, la différence entre le chiffre d'affaires prévisible et le résultat obtenu durant la période de perturbation donne le manque à gagner. C'est la part de celui-ci attribuable aux bénéfices nets et aux frais permanents qui revient à l'assuré, puisque c'est ce qu'il perd. A cela, il faut ajouter les dépenses extraordinaires qu'entraîne le maintien des affaires.

La méthode de calcul. — Pour verser intégralement l'indemnité, l'assureur pose cependant les conditions suivantes:

1° L'état des affaires doit faire prévoir que l'entreprise aurait réellement gagné l'indemnité exigée.

2° L'assuré doit continuer d'exploiter son entreprise;

3° Le montant de l'assurance souscrite doit correspondre exactement aux profits nets et aux frais permanents prévisibles durant les douze mois suivant le sinistre, sinon l'assuré devient coassureur pour l'insuffisance.

152

Exemple : Mode de calcul pour la formule dite « estimated ».

Données du problème : l'assuré a souscrit une assurance de \$150,000 le 1er janvier. Après un sinistre, une fois la période de perturbation terminée, le chiffre d'affaires prévisible pour l'année s'établit à un million et le chiffre réalisé à \$950,000. Le manque à gagner atteint donc \$50,000 ou, encore une fois, la différence entre le chiffre d'affaires prévisible et le chiffre réalisé. D'autre part, on estime à \$175,000 les frais permanents et les profits nets.¹

Le contrat d'assurance pose que l'assuré a droit à un pourcentage du manque à gagner égal

— soit au rapport qui existe entre le montant d'assurance souscrit et le chiffre d'affaires prévisible;

— soit au rapport des bénéfices nets et des frais permanents réunis au chiffre d'affaires prévisible — selon que l'un ou l'autre est moins élevé.

L'indemnité sera donc calculée ainsi :

$$\$50,000 \times \frac{\$150,000}{1,000,000} = \$7,500.$$

Pour obtenir \$8,750, ou le dommage intégral, l'assuré aurait dû souscrire une assurance correspondant exactement au montant réuni des profits et des frais, soit 175,000.

¹ Si le règlement se fait mensuellement, les parties intéressées conviendront d'un mode de procéder qui donnera à peu près l'équivalent du règlement annuel exposé ici.

Nous nous limiterons à ce seul exemple qui illustre suffisamment la méthode de calcul, croyons-nous, puisque seule change la base de comparaison selon que l'on fait usage de l'un ou l'autre des quatre modes dont nous avons parlé précédemment.

*

En terminant, nous voulons signaler que si ce genre d'assurances convient à toute entreprise dont la direction veut assurer la continuité de rendement, elle exige une comptabilité assez étendue pour préciser avec exactitude les postes qui serviront à la détermination de l'indemnité. Si les prévisions sont médiocres, l'assurance expose les intéressés à des mécomptes dont ils seront tentés de rendre responsable leur courtier ou l'assureur lui-même. C'est parce qu'il est important qu'on comprenne bien le contrat et son fonctionnement que nous avons cru bon d'apporter les données précédentes. On voudra bien les mettre au dossier de l'assurance des bénéficiaires et des frais permanents, née d'un besoin, mais complexe et d'une interprétation encore un peu nébuleuse.

153

**CANADIAN GENERAL INSURANCE CO.
TORONTO GENERAL INSURANCE CO.**

Deux compagnies canadiennes qui méritent la confiance des assurés
les plus au courant de l'assurance.

*Bureaux à St-Jean, N. B. - Montréal - Toronto - Winnipeg - Régina
Edmonton - Vancouver*

**G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR**

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company