

## Aperçu de l'assurance des profits et des frais généraux au Canada

Gérard Parizeau

Volume 19, numéro 1, 1951

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103194ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103194ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1951). Aperçu de l'assurance des profits et des frais généraux au Canada. *Assurances*, 19(1), 10–33. <https://doi.org/10.7202/1103194ar>

# Aperçu de l'assurance des profits et des frais généraux au Canada <sup>(1)</sup>

par

GÉRARD PARIZEAU

10

## I. — L'assurance-profits est un contrat d'indemnité.

Le Code civil donne, à l'article 2468, la définition suivante de l'assurance: « *L'assurance est un contrat par lequel l'un des contractants appelé l'assureur en considération d'une valeur s'engage à indemniser l'autre qu'on appelle l'assuré ou ses représentants, contre la perte ou la responsabilité résultant de certains risques ou périls auxquels l'objet assuré peut être exposé, ou contre la chance d'un événement* ».

Bien que ce texte s'inspire de la version anglaise, il est assez clair dans son intention. Il a pour objet d'assurer à la personne, garantie par le contrat, une somme d'argent « en réparation d'un dommage subi ». Ce dommage doit avoir été causé par un des risques indiqués dans la police, c'est-à-dire le feu et dans certains cas l'explosion et la foudre, s'il s'agit d'un contrat-incendie. Car, on a parfois tendance à l'oublier, le contrat d'assurance contre le feu garantit autre chose que l'incendie, surtout quand il est complété par l'avenant dit contrat supplémentaire — texte assez peu clair, mais dont le sens devient peu à peu un peu moins imprécis.

Ailleurs, le Code civil revient sur l'aspect d'indemnité que prend l'opération d'assurance contre l'incendie. Ainsi, dans l'article 2580, les codificateurs ont noté:

---

(1) L'auteur reprend ici en les complétant ses notes et commentaires qu'il a fait paraître dans notre revue.

« *L'assureur est responsable de tous les dommages qui sont une conséquence immédiate du feu ou de la combustion, quelle qu'en soit la cause, y compris le dommage essuyé par les effets assurés en les transportant, ou par les moyens employés pour éteindre le feu, sauf les exceptions spéciales contenues dans la police* ».

L'article 2584 ajoute: « *L'assureur, en payant l'indemnité, a droit à la cession des droits de l'assuré contre ceux qui ont causé le feu ou la perte.* »

11

La même idée d'indemnité se retrouve dans l'article 2575:

« *Le montant de l'assurance ne fait aucune preuve quant à la valeur de l'objet assuré; cette valeur doit être prouvée de la manière prescrite dans les conditions de la police et par les règles générales de la preuve, à moins qu'il n'y ait une évaluation spéciale dans la police.* »

Par conséquent, celui qui aurait assuré un immeuble pour \$100,000., alors que la valeur réelle ne serait que de \$50,000, ne pourrait toucher plus de \$50,000 dans le cas d'une destruction complète. La règle n'est pas la même qu'en assurance sur la vie où la valeur d'une vie n'est pas la mesure de l'indemnisation.

Cette idée d'indemnité, on la trouve également dans l'assurance des profits. Il ne s'agit pas, en effet, de permettre à l'assuré de s'enrichir, en réalisant un bénéfice inespéré, mais uniquement de lui rembourser un montant que le sinistre, garanti par le contrat, l'empêche de toucher. A tel point que l'assureur se refusera de verser une somme dont l'état des affaires de l'assuré n'aurait pas normalement permis la réalisation. C'est l'intention de cette clause qu'on trouve dans la formule dite « *Business Interruption Insurance* »:

*« In determining « gross earnings », due consideration shall be given to the experience of the business before the fire and the probable experience thereafter had no such fire occurred. »*

C'est aussi l'intention de ces autres clauses de l'assurance dite « Business Interruption Insurance (Profits), qui en précisent le sens »:

12

« Rate of gross profit.  
— The rate of gross profit earned on the turnover during the financial year immediately before the date of the fire. »

« To which such adjustments shall be made as may be necessary to provide for the trend of the business and for variations in or special circumstances affecting the business either before or after the fire or which would have affected the business had the fire not occurred, so that the figures thus adjusted shall represent as nearly as may be reasonably practicable the results which but for the fire would have been obtained during the relative period after the fire. »



Il y a plusieurs manières d'assurer les profits d'une entreprise. Voici les principales :

1. Dans le cas d'un incendie ou de dommages causés par un risque garanti par le contrat supplémentaire E ou D, c'est-à-dire, en particulier, la foudre, l'explosion des poussières, des gaz ou d'autres matières volatiles, les dégâts dus à l'eau s'échappant des extincteurs automatiques.

2. Dans le cas d'une explosion ayant lieu dans une chaudière ou dans un autre appareil contenant de l'eau ou de la vapeur.

Comme chaque type donne lieu à des règles différentes, nous les examinerons l'un après l'autre en cherchant à présenter leurs caractéristiques principales.

Voyons d'abord le premier groupe, c'est-à-dire les assurances contre la perte de profits due à un incendie ou à un risque garanti par le contrat supplémentaire.

### II. — L'assurance des profits proprement dits.

Comme nous le verrons plus loin, les assurances dites des profits garantissent aussi les frais généraux. Ces assurances coûtent assez cher parce qu'elles maintiennent le revenu de l'assuré pendant un temps plus ou moins long suivant le type de contrat et la durée qui y est mentionnée.

13

Si l'assuré est prêt à se limiter aux bénéfices qu'il ne fait pas sur les marchandises endommagées ou détruites par le feu, la solution la plus simple, c'est d'avoir dans ses polices d'assurance contre l'incendie une clause à l'effet qu'en cas de sinistre l'indemnité sera basée sur le prix de vente et non sur le prix coûtant au moment du sinistre, comme c'est l'usage. Ainsi, il recevra non seulement la somme nécessaire pour remplacer des marchandises qu'il a déjà, mais aussi le bénéfice que le sinistre l'empêche de réaliser. Si l'immeuble n'est pas très endommagé par le feu, s'il est possible de refaire le stock rapidement parce que les sources d'approvisionnement sont proches et assez abondantes et si, à cause de cela, le chiffre d'affaires n'est pas ou est peu diminué, cette solution aura été la meilleure et probablement la moins coûteuse, surtout si le roulement est rapide et si le montant d'assurance n'est pas élevé.

Pour se mettre à l'abri, l'assuré n'aura qu'à suivre de près les fluctuations de la valeur, surtout si ses polices contiennent la règle proportionnelle.

D'un autre côté, si l'immeuble et la machinerie sont très abîmés, s'il faut de nombreux mois pour les remettre en état, si les marchandises et les matières premières sont difficiles à avoir, à cause des restrictions, de la rareté des appro-

14

visionnements ou de l'éloignement des sources, la solution s'avèrera très coûteuse et même ruineuse dans certains cas. En effet, l'arrêt ou la diminution de la production ou de la vente n'entraîne pas la suspension de certains frais très onéreux qu'encourt l'entreprise, même après la destruction des moyens de production. Les taxes, l'intérêt sur les emprunts hypothécaires ou bancaires, les coupons d'obligations, la publicité pour garder la marque ou le nom de l'entreprise devant le public, les salaires et gages du personnel permanent, les dépenses de voyage, les frais des succursales, la papeterie, tout cela continue, même si le revenu diminue sensiblement ou cesse pendant la période de perturbation ou d'immobilisation. Dans ces conditions, le meilleur mode d'assurance ne serait-il pas de garantir le manque à gagner durant une période plus ou moins longue suivant ce que désire assurer l'assuré et selon la prime qu'il est prêt à verser ? C'est à donner cette garantie que tendent les divers types d'assurance que nous allons maintenant étudier.

### III. — Assurances contre la suspension ou l'arrêt des affaires, dites *Business Interruption Insurance*.

Sous ce titre entrent les modalités suivantes :

a) *Profits*, c'est-à-dire l'assurance des profits et des frais généraux. Dans sa forme actuelle, cette assurance nous vient d'Angleterre.

b) *Use and Occupancy*, ou suivant M. P. R. de Magnin : l'assurance profits et frais généraux sur privation d'occupation et de jouissance. D'inspiration américaine, cette formule s'emploie aussi bien pour les risques commerciaux qu'industriels.

c) *Extra Expense Insurance* ou assurance des frais supplémentaires.

d) *Stock profits and commissions*.

Les deux premiers types d'assurance <sup>(1)</sup> ont un point commun; ils ont pour objet d'indemniser l'assuré, qui ne peut gagner ses bénéfices et ses frais généraux après un sinistre garanti par le contrat, dans la mesure où ses affaires lui auraient permis de les réaliser s'il n'y avait eu aucun sinistre. C'est là une condition essentielle. La différence principale entre les deux provient:

a) de la durée de la garantie. Dans le premier cas, la période d'indemnisation est fixée dans le contrat. Ainsi, un an ou davantage selon les besoins de l'entreprise. Dans le second cas, l'assurance cesse une fois que les lieux ou les moyens de production ou de vente ont été remis dans l'état où ils étaient antérieurement au sinistre. On peut également prévoir une période-limite de 4, 6, ou 12 mois, avec un taux croissant, après quoi la garantie cesse que l'on ait pu remettre les choses en état ou non.

b) de l'étendue de la garantie. Dans le cas de l'assurance dite *Use and Occupancy*, on assure soit les profits bruts (*Gross Earnings Form*), c'est-à-dire la différence entre le chiffre des ventes et le coût des achats; soit les profits nets et les frais généraux. (*80% Coinsurance Form*). Dans le cas de l'assurance-profits, on garantit les profits nets et certains frais généraux énumérés.

c) du coût de l'assurance. Le second type, ayant une durée moindre, coûte moins cher.



A) *L'assurance profits et frais généraux.* (« *Gross Profits* »)

Comme nous l'avons vu précédemment, cette assurance garantit les profits nets et les frais généraux que le contrat

---

<sup>(1)</sup> C'est-à-dire a) et b).

16

énumère. En voici quelques-uns, qui peuvent être étendus ou supprimés selon ce que l'assuré désire véritablement garantir : loyer, taxes, éclairage, chauffage, force motrice, frais de pompage et de ventilation, droits et royautés, émoluments des vérificateurs, jetons de présence des administrateurs, budget de publicité, primes d'assurances, service des obligations, intérêt sur les emprunts bancaires ou autres, dépenses de voyage, entretien des automobiles, dépenses en vertu de certains contrats, frais des succursales et des bureaux extérieurs, frais d'impression, de papeterie et timbres-postes, services de livraison, dépréciation de la machinerie, gages et salaires du personnel permanent dont la suspension des affaires n'entraînerait pas le renvoi, commission de vendeurs, enfin divers postes jusqu'à concurrence de cinq pour cent des frais généraux <sup>(1)</sup>. Bref, les frais dont le sinistre n'entraînerait pas la suspension totale ou partielle. Dans la police, ces frais sont dénommés : « Insured's Standing Charges ». L'addition de ces frais et des profits nets forment les « Gross Profits », qui ne sont pas nécessairement l'ensemble des profits bruts de l'entreprise, mais ce que l'assuré a voulu comprendre dans la garantie.

En cas de sinistre, l'assuré reçoit les profits bruts, au sens de la définition précédente, qu'il n'a pu gagner durant les douze mois suivant le sinistre par suite d'une diminution quelconque du chiffre normal des affaires.

Voici les clauses du contrat qui définissent la garantie :

a) *“The Company agrees with the Insured subject to the terms and conditions expressed herein that so long as this policy shall be in force if any building or other property or any part thereof used by the Insured at the above described premises for the purpose of the business shall be*

---

<sup>(1)</sup> L'assuré peut comprendre les salaires de tout son personnel s'il le désire, soit pour l'année entière, soit pour 90 jours.



*destroyed or damaged by fire at any time before 12 noon standard time of the last day of the period of insurance and the business carried on by the Insured at the said premises be in consequence thereof interrupted or interfered with, the Company will pay the Insured in respect of item 1 the amount of loss resulting from such interruption or interference in accordance with the provisions herein contained."*

b) *"The Insurance under item 1 is limited to loss of Gross Profit due to (a) Reduction in Turnover and (b) increase in Cost of Working and the amount payable as Indemnity thereunder shall be:*

17

*"In Respect of Reduction in Turnover: The sum produced by applying the Rate of Gross Profit to the amount by which the Turnover during the Indemnity Period shall, in consequence of the fire, fall short of the Standard Turnover.*

*"In Respect of Increase in Cost of Working: The additional expenditure (subject to provision No. 2 below) necessarily and reasonably incurred for the sole purpose of avoiding or diminishing the reduction in Turnover which but for that expenditure would have taken place during the Indemnity Period in consequence of the fire, but not exceeding the sum produced by applying the Rate of Gross Profit to the amount of the reduction thereby avoided, less any sum saved during the Indemnity Period in respect of such of the Insured Standing Charges as may cease or be reduced in consequence of the fire, provided that if the Sum Insured by this item be less than the Sum produced by applying the Rate of Gross Profit to the Annual Turnover, the amount payable shall be proportionately reduced."*

En résumé, l'indemnité correspondra au pourcentage du manque à gagner durant la période de perturbation que représentent les profits bruts au sens déjà donné, c'est-à-dire les profits nets, plus les frais généraux énumérés, par rapport au

chiffre d'affaires normal. A cela s'ajouteront les frais encourus pour maintenir les affaires au chiffre normal.

C'est le sens de ces deux clauses, qui indiquent ce qu'il faut entendre par les mots « Reduction in Turnover », (c'est-à-dire le manque à gagner) et « Increase in Cost of Working », c'est-à-dire les frais supplémentaires, au sens donné précédemment.

**18** En se basant sur ce qui précède, on peut donc établir la formule suivante pour la détermination de l'indemnité à laquelle l'assuré a droit:

$$Mg \times \frac{pr + fg}{can} \qquad \text{ou en anglais} \qquad rt \times \frac{pr + sc}{st}$$

*Mg* étant là pour manque à gagner ou reduction in turnover; *pr* pour profits nets; *fg*, pour frais généraux énumérés dans le contrat; *sc* pour standing charges; *can* pour chiffre d'affaires normal et *st* pour standard turnover. S'il y a lieu, cette formule doit être modifiée pour ajouter toute dépense supplémentaire faite pour hâter la remise en état de production, avec la restriction mentionnée précédemment.

Ajoutons immédiatement que le chiffre d'affaires normal, qui est la base de l'indemnité, ne sera pas nécessairement le chiffre d'affaires des douze mois précédant le sinistre, puisque le contrat prévoit un ajustement possible par la clause suivante.

*"Such adjustments shall be made as may be necessary to provide for the trend of the business and for variations in or special circumstances affecting the business either before or after the fire or which would have affected the business had the fire not occurred, so that the figures thus adjusted shall represent as nearly as may be reasonably practicable the results which but for the fire would have been obtained during the relative period after the fire."*

L'assureur prévoit ainsi une adaptation possible à des conditions différentes, dans le sens de la hausse ou de la baisse. Dans le premier cas, l'assuré devient coassureur si le montant d'assurance n'est pas assez élevé.

Cela pose deux questions:

- a) quel montant d'assurance doit-on souscrire;
- b) comment doit-on procéder pour éviter d'être co-assureur ?

19

L'une et l'autre se rattachent à cette phrase très simple, logée à la fin d'un long paragraphe:

*"Provided that if the sum insured by this item be less than the sum produced by applying the rate of gross profit to the annual turnover, the amount payable shall be proportionately reduced"*.

En conservant la formule précédente, c'est dire que le rapport de l'assurance au chiffre d'affaires normal doit être le même que celui des profits bruts <sup>(1)</sup> au chiffre d'affaires normal, soit

$$\frac{a}{\text{can}} = \frac{\text{pb.}}{\text{can}}$$

Ainsi, le chiffre d'affaires normal étant de \$500,000. et les profits bruts, au sens déjà établi, de \$200,000., le montant d'assurance devra également être de 40 pour cent ou \$200,000. Si, après l'incendie, on constate que le chiffre d'affaires aurait été normalement de \$700,000. et les profits bruts de 40%, l'assuré serait coassureur puisqu'il lui aurait fallu avoir une assurance de \$280,000. Il ne toucherait donc que  $\frac{200}{280}$  de l'indemnité.

Pour se mettre à l'abri, et c'est la réponse à la deuxième question, il faut donc que l'assuré souscrive un montant

---

<sup>(1)</sup> Au sens déterminé précédemment.

plus élevé qu'il ne devrait, même avec des prévisions optimistes. En procédant ainsi, il se met à couvert, sans frais supplémentaires, puisque, en ne modifiant pas le chiffre de l'assurance durant l'année, il pourra se faire rembourser le trop-versé. Pour cela, il n'aura qu'à communiquer à l'assureur, sous la signature de son vérificateur, le montant total de ses profits bruts, et on lui remboursera la prime sur l'excédent, jusqu'à concurrence de 50% de la prime initiale. Pour faciliter le calcul, il sera bon que la période d'assurance coïncide avec l'exercice financier de l'assuré; sans quoi, il faudra faire dresser par le vérificateur un état peut-être plus coûteux que le montant de la ristourne.

*Reste le prix de l'assurance.* En résumé, pour les risques industriels, le taux de prime est de 107.5 pour cent du taux de l'immeuble avec la règle proportionnelle de 80 pour cent. Pour les risques commerciaux, le taux représente 95 pour cent du taux de l'immeuble, avec la règle proportionnelle de 80 pour cent.

Enfin, dernier point à examiner, celui de la période d'indemnisation. Le contrat ordinaire prévoit une période d'indemnité de douze mois à la suite du sinistre. Si cela est insuffisant, la durée peut être prolongée d'autant de multiples de trois mois qu'il est nécessaire; à la condition que l'intercalaire soit modifié et que le montant d'assurance soit proportionnellement augmenté. De la même manière, la période peut être diminuée à huit, six et quatre mois, avec une réduction du taux de  $7\frac{1}{2}$ ,  $12\frac{1}{2}$  et 20 pour cent, mais sans diminution du montant d'assurance. La seule exception, c'est le risque protégé par extincteurs automatiques.

Pour reprendre l'exemple précédent, voici quelques chiffres ayant trait à un risque commercial:

Montant d'assurance: \$200,000.

## ASSURANCES

---

Taux par \$100.00: .95, soit 95% de \$1.00.

	<i>Taux</i>	<i>Prime</i>
12 mois	.95	\$1900. par an
8 mois	.88	1760. par an
6 mois	.83	1660. par an
4 mois	.76	1520. par an

C'est à l'assuré de juger ce qui lui convient. Au premier examen, il ne semble pas, cependant, que la réduction justifie la diminution de la période d'indemnité, surtout à une époque où la construction et les réparations sont encore extrêmement lentes, où la crise de l'espace n'est pas encore résolue et où le remplacement des machines reste lent et aléatoire.

21

B) *Assurance des profits dite « Use and Occupancy ».*

D'origine américaine, cette formule d'assurance contre la perte des bénéfices est assez répandue au Canada. Elle coûte moins cher que l'assurance des profits et des frais généraux permanents que nous avons étudiée précédemment, et la « *Gross Earnings Form* », en particulier, est d'application plus facile.

On divise cette assurance en deux types:

1. — *Form No. 1. Two Item Co-Insurance Form — Mercantile or Non-Manufacturing Risks et Form No. 2. Two Item Co-Insurance Form — Manufacturing.*

2. — *Single Item, Gross Earnings Insurance Form No. 3 — Mercantile or Non-Manufacturing et Single Item, Gross Earnings Co-Insurance Form — Manufacturing.*

Le premier type garantit les profits nets et les frais <sup>(1)</sup> que l'assuré encourt après le sinistre, durant le temps qu'il faut (a) pour remettre les lieux assurés dans l'état où ils étaient antérieurement à l'incendie et (b) pour remplacer les

---

(1) "*Charges and Expenses.*"

marchandises, soit en trente jours, soit durant le temps prévu dans le contrat moyennant une surprime.

Parmi les dépenses reconnues par la police, il y a, en général, les frais que l'entreprise conserve après le sinistre, puis:

22

1) les salaires et traitements des gérants, des employés importants que l'entreprise garderait au cas de suspension totale ou partielle des affaires. Ces salaires, les dépenses et les profits nets font l'objet d'un premier article assujetti à la règle proportionnelle de 80%.

2) l'ensemble des salaires et gages versés par l'assuré, à l'exclusion de ceux qui sont compris dans le paragraphe précédent, durant 90 jours. Dans ce cas, l'assuré est également censé souscrire 80% du montant. En divisant la paye en deux, l'assuré parvient à diminuer la prime, tout en prévoyant une indemnité lui permettant de conserver son personnel entier durant quatre-vingt-dix jours. Signalons que pour être bien à l'abri, l'assuré doit avoir choisi les trois mois où les salaires sont le plus élevés.

Pour être suffisamment protégé, l'assuré devra donc souscrire une assurance d'au moins quatre-vingts pour cent,

a) des profits nets et de toutes les dépenses de l'entreprise pour l'article 1, exception faite des salaires compris dans l'article 2; et

b) des salaires et gages versés au personnel ordinaire durant la période de 90 jours choisie par l'assuré.

S'il ne le fait pas, il sera coassureur pour l'insuffisance, en cas de sinistre.

La Formule No. 2 se rapportant aux risques industriels, sa rédaction diffère légèrement de la précédente:

a) en ce qu'elle exclut les marchandises fabriquées, et, en général, le stock de marchandises. Pour que les profits soient garantis dans ce cas, il faut donc que l'assurance

contre l'incendie ordinaire soit émise sur la base du prix de vente, et non du prix coûtant, sans quoi l'assuré ne touchera pas son profit brut sur les produits fabriqués au moment du sinistre. Les matières premières et les produits en voie de fabrication sont compris, cependant, durant le temps qu'il faut pour les remplacer, jusqu'à concurrence de trente jours ou davantage, suivant la prime.

b) en ce qu'elle inclut certaines choses comme les patrons, les modèles et les dessins employés par l'entreprise.

23

Dans les deux cas l'indemnité sera versée:

1) dans la mesure où l'entreprise aurait gagné normalement les profits et les dépenses garantis. La clause 3 est très précise à ce sujet. La voici:

*"Experience of the business: In determining the amount of net profit, charges and expenses that would have been earned had no fire occurred, whether for the purpose of ascertaining the amount of loss sustained or for the application of the Co-insurance clause, due consideration shall be given to the experience of the business before the fire and the probable experience thereafter had no such fire occurred."*

2) durant le temps qu'il faut pour réparer ou remplacer les choses assurées, en faisant toute la diligence possible, que la période de remise en état dépasse la durée du contrat ou non. Il est possible de prévoir, par exemple, que six ou huit mois après l'échéance de la police, l'assureur soit encore tenu d'indemniser l'assuré, en tenant compte que tous frais supplémentaires destinés à diminuer la perte seront compris dans l'assurance.

En somme, ce que l'assureur garantit, ce sont

a) les profits nets, avec les exclusions précédemment indiquées, dans le cas des entreprises industrielles;

b) les frais généraux auxquels l'entreprise doit faire face après un sinistre et dont l'interruption partielle ou totale

de la production n'entraîne pas la suspension. Comme nous l'avons vu, les salaires, gages et traitements sont divisés en deux postes, dont l'un <sup>(1)</sup> limite la garantie à quatre-vingt-dix jours.



24 Le second type d'assurance dite « *Use and Occupancy* » est connu sous le nom de « *Single Item Gross Earnings Insurance Form — Mercantile or Non-Manufacturing* » pour les entreprises commerciales et « *Single Item Gross Earnings Insurance — Manufacturing Form* » pour les risques industriels.

Voilà le contrat le plus simple d'application, celui qu'il faut conseiller aux commerçants, en particulier. Il a pour objet de garantir les profits bruts de l'entreprise et toute autre source de bénéfices provenant de l'entreprise, après un sinistre survenant dans le local assuré, durant le temps qu'il faut

- a) pour remettre les lieux en état d'occupation,
- b) pour remplacer le matériel et les marchandises. Dans ce dernier cas, la garantie s'étend sur trente jours ou davantage, suivant le taux de prime.

Comme dans le cas précédent, l'indemnité est payable dans la mesure où l'assuré aurait normalement gagné les profits bruts durant la période de suspension partielle ou totale des affaires, dans la mesure également où l'assuré a souscrit le montant d'assurance qu'il s'est engagé à avoir.

Tous frais supplémentaires destinés à réduire la perte sont garantis par le contrat, jusqu'à concurrence de l'économie réalisée.

---

(1) Celui des salaires versés au personnel ordinaire. Une question se pose: qu'entend-on par personnel ordinaire? C'est celui qui n'est pas lié à l'entreprise par contrat, celui qui ne fait pas partie de la direction, celui, enfin, qu'on ne garderait pas après un sinistre important: ouvriers non spécialisés et travailleurs non indispensables.



Quant au montant d'assurance, il varie suivant le pourcentage des profits bruts que l'assuré s'est engagé à souscrire: 50%, 60%, 70% ou 80%. De leur côté, les profits bruts représentent la différence entre le chiffre des ventes et le prix coûtant des marchandises, augmentée des autres sources de revenu de l'entreprise, comme les escomptes, les commissions, les loyers perçus, etc., soit

$$cv - pc + ar \text{ (}^1\text{)}$$

Le taux de l'assurance correspond à un pourcentage du taux de l'immeuble avec la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent. Il augmente toutefois avec la diminution du pourcentage d'assurance. Ainsi:

25

<i>Pourcentage de l'assurance aux profits bruts</i>	<i>Pourcentage du taux de l'immeuble</i>
50%	80%
60%	70%
70%	65%
80%	60%

La formule dite « Single Item Gross Earnings Insurance Form — Manufacturing » s'adresse à l'industrie. Elle comprend la perte subie à la suite de dommages causés à l'immeuble, à la machinerie, aux matières premières et aux produits en voie de fabrication, mais non aux marchandises fabriquées. Elle doit donc être complétée également par une clause établissant dans les polices-incendie, que le prix de vente et non le prix coûtant servira de base de règlement.

Comme dans le cas précédent, cette police garantit les profits bruts que l'incendie ou le risque garanti par la police empêche l'entreprise de gagner durant le temps qu'il faut pour réparer, reconstruire les locaux occupés ou remplacer la machinerie, les matières premières et les produits en voie de fabrication, en faisant diligence. L'indemnité est égale-

---

(<sup>1</sup>) Soit le coût des ventes moins le prix coûtant, plus les revenus provenant d'autres sources.

26

ment fonction de l'aptitude qu'avait l'assuré, avant le sinistre, de gagner l'indemnité demandée par lui. La police précise en effet « *In determining gross earnings, due consideration shall be given to the experience of the business before the fire and the probable experience thereafter, had no fire occurred* ». Dans ce cas, les mots « profits bruts » veulent dire « *Total sales value of production through use of the property, less the cost of all raw stock from which such production <sup>(1)</sup> is derived* ». Et par *raw stock*, on entend les matières destinées à la fabrication de l'assuré, avant qu'elles n'aient été ouvrées par lui.

Quant au taux de l'assurance, il varie comme dans le cas de la formule 3 suivant le pourcentage des profits bruts souscrit par l'assuré, mais avec un barème plus élevé, ainsi

Pourcentage de profit bruts	Pourcentage du taux de l'immeuble
50	121
60	109
70	98
80	91

Dans tous ces cas, l'assuré devra se mettre à l'abri en souscrivant un montant d'assurance assez élevé pour faire face aux fluctuations de la valeur. Après avoir déterminé le montant qu'il juge nécessaire, l'assuré devra ajouter une certaine somme, comme marge d'erreur. Le seul inconvénient d'agir ainsi, c'est que l'assuré devra verser une prime plus élevée au début de l'année, quitte à obtenir un remboursement à l'échéance de l'assurance. A ce moment-là, en effet, il n'aura qu'à fournir à l'assureur une formule contresignée par le vérificateur établissant le montant exact qu'il aurait dû souscrire. On lui remboursera l'excédent, pourvu

---

(1) Soit le montant total des ventes, imputables à la production, moins le coût des matières premières utilisées pour la production.

- a) qu'il n'ait pas modifié le montant d'assurance, en hausse ou en baisse, durant l'année;
- b) que la demande soit faite durant les douze mois suivant l'échéance des polices;
- c) que la ristourne ne dépasse pas cinquante pour cent de la prime;
- d) qu'il s'agisse de polices annuelles.

••

C) *L'assurance des frais supplémentaires. (Extra Expense Insurance).*

27

Pour comprendre plus facilement la portée de cette assurance, peut-être peut-on procéder par un exemple. Imaginons une maison d'édition qui se spécialise dans des revues et périodiques qu'elle imprime elle-même. Elle a une abondante clientèle d'annonceurs, à qui elle fait signer des contrats de publicité pour des périodes déterminées. En cas de sinistre, son revenu est assuré, quoi qu'il arrive, pourvu qu'elle soit en mesure de fournir ses revues aux lecteurs, puisque l'annonceur paiera l'annonce si les revues paraissent et si elles sont distribuées à peu près régulièrement.

Le problème, ce n'est donc pas de garantir la continuité du revenu, comme dans le cas d'une assurance des profits et des frais supplémentaires, durant le temps qu'il faudra pour remettre les lieux en état de production après l'incendie ou le sinistre garanti par le contrat. Après le sinistre, il faudra « sortir » les revues. Pour cela, il va falloir verser à une autre imprimerie qui se chargera du travail le prix qu'elle demandera pour l'impression et les travaux connexes. Comme il s'agit d'un contrat provisoire et pressé, l'imprimeur exigera un prix d'autant plus élevé que le travail devra être fait plus rapidement par des gens qui ont autre chose à faire. Il faudra également trouver un nouveau local, y faire des travaux d'installation et d'aménagement, avoir une installation de

téléphone temporaire, faire des frais de papeterie, d'annonce, de publicité directe, faire transporter ailleurs le matériel disponible, en louer d'autre, employer du personnel supplémentaire, faire refaire certains documents indispensables, faire certains voyages spéciaux pour remplacer la machinerie abîmée ou pour réparer celle qui a été endommagée, afin de diminuer la période de remise en état de production.

28

En somme, l'assurance permet de faire face aux frais que le sinistre entraîne, en outre des dégâts matériels causés à l'immeuble ou à son contenu. Voyons avec un peu plus de précision les clauses que mentionne la formule descriptive. Elles nous permettront d'apercevoir la portée générale de l'assurance.

1. — Et d'abord la clause principale.

*\$ . . . . . On the necessary extra expense, as hereinafter defined, incurred by the Insured in order to continue as nearly as practicable the normal operation of the business, immediately following damage to or destruction by fire of the building (s), or contents thereof . . .*

Donc, les frais supplémentaires qui sont nécessaires pour assurer le cours normal des affaires après un sinistre garanti par le contrat.

2. — Puis, un peu plus de précision sur l'application de la garantie.

*If the above described building (s) or contents thereof including those kinds of property which under the printed conditions of this policy are not covered unless they be specifically mentioned, are destroyed or so damaged by fire occurring during the term of this policy as to necessitate the incurrence of extra expense (as defined in this form), this Company shall be liable for the extra expense so incurred, not exceeding the actual loss sustained, for not exceeding such length of time, hereinafter referred to as the "period of restoration", commencing with the date of the fire and not limited*

*by the date of expiration of this policy, as shall be required with the exercise of due diligence and dispatch to repair, rebuild or replace such part of said building (s) or contents as may be destroyed or damaged.*

En résumé, l'indemnité est payable durant la période de remise en état des lieux et de remplacement des choses assurées, avec toute la diligence possible.

3. — Et maintenant la période et l'étendue de l'indemnité.

*The limits of liability hereunder shall in no event exceed that percentage of the amount of this policy (at the time of a loss) which is stated below for the determined "period of restoration": —*

Par exemple,

40 p. cent si la période de remise en état ne dépasse pas un mois;

70 p. cent si la période de remise en état ne dépasse pas deux mois;

100 p. cent si la période de remise en état ne dépasse pas trois mois.

Ainsi, si l'assurance est de \$25,000., l'assuré a droit à une somme ne dépassant pas \$10,000. en tout durant le premier mois, \$17,500. durant les deux premiers mois et 25,000. durant les trois premiers mois si la période se prolonge jusque là.

Le pourcentage est là pour déterminer jusqu'où l'indemnité peut atteindre durant la période de remise en état. Si l'assuré est incapable de justifier l'emploi de toute la somme durant le temps prévu, l'excédent peut être reporté au delà, jusqu'à concurrence de douze mois;

4. — Voici maintenant la définition des frais supplémentaires:

*The term "Extra Expense" wherever used in this form, is defined as the excess (if any) of the total cost during the period of restoration for the purpose of continuing the In-*

30

*sured's business, over and above the total cost that would normally have been incurred to conduct the business during the same period had no fire occurred; the cost in each case to include expense of using other property or facilities of other concerns or other similar necessary emergency expenses. In no event, however, shall this Company be liable under this policy for loss of income, nor for Extra Expense in excess of that necessary to continue as nearly as practicable the normal conduct of the Insured's business, nor for the cost of repairing or replacing any of the described property that has been damaged or destroyed by fire, except cost in excess of the normal cost of such repairs or replacements necessarily incurred for the purpose of reducing the total amount of Extra Expense; liability for such excess cost, however, shall not exceed the amount by which the total Extra Expense otherwise payable under this policy is reduced. This Company shall also be liable for Extra Expense incurred in obtaining property for temporary use during the period of restoration necessarily required for the conduct of the Insured's business; any salvage value of such property remaining after resumption of normal operations shall be taken into consideration in the adjustment of any loss hereunder.*

En somme, on entend par frais supplémentaires:

a) Les frais au-delà de la dépense ordinaire qu'exige le fonctionnement normal de l'entreprise;

b) Mais non les recettes ou les profits non gagnés ou perdus;

c) Et non compris les dommages matériels causés à l'immeuble et à son contenu. Non compris également les frais occasionnés par la remise en état des lieux ou le remplacement des choses détruites ou endommagées; sauf la partie de ces dépenses encourues par l'assuré pour réduire les frais supplémentaires qui font l'objet de l'assurance.



A qui cette assurance convient-elle ? A tous ceux qui, en cas d'incendie, veulent garantir non pas leur revenu même, mais les frais qu'entraîne le sinistre. Ils se disent en somme : je maintiendrai sans doute mon revenu en prenant les dispositions voulues ; mais pour cela, j'aurai des frais. Ce sont ces frais que je veux assurer.

Ce serait le cas, par exemple, d'un architecte, d'un dentiste, d'un médecin, d'une banque commerciale, d'une église, d'un club, d'un avocat, d'un commissionnaire, d'un consignataire, d'une agence de publicité et celui de l'éditeur, que nous venons d'étudier.

31

#### IV. — Assurance dite « Boiler Explosion and Machinery, Use and Occupancy ».

Il nous reste à examiner le cas d'une assurance contre la perte des profits survenant à la suite de l'explosion d'une chaudière ou du mauvais fonctionnement d'un appareil électrique ou frigorifique.

L'explosion peut être de deux types : explosion de la vapeur ou de l'eau portée à la température de la vapeur et explosion des gaz de combustion. Dans l'un et l'autre cas, si la force du sinistre est assez grande, des dommages importants peuvent être causés à la chaudière, à la canalisation, à l'immeuble même et aux tiers. L'assurance contre l'explosion des chaudières, dite en anglais « Boiler explosion » garantit les dommages directs, c'est-à-dire les dégâts dûs au choc même et à ses conséquences directes. Elle ne vaut aucune indemnité à l'assuré, cependant, si l'établissement de celui-ci est fermé partiellement ou totalement à la suite d'un sinistre ou si la production est arrêtée pendant le temps qu'il faut pour assurer l'approvisionnement de vapeur ou la chaleur nécessaire au procédé employé. L'intention de l'avenant dit

de « Use and occupancy » a pour objet d'indemniser l'assuré contre la perte qu'il subit, suivant certaines règles très simples que voici :

1° — L'indemnité est de tant par jour, c'est-à-dire, par exemple, cinq cents dollars payables pendant cent jours, deux cents jours ou davantage.

32 2° — L'assureur s'engage à verser cette indemnité si l'explosion ou le dommage causé à l'appareil entraîne la suspension totale ou une diminution des affaires de l'assuré. Et cela, dans la mesure où le revenu est diminué.

3° — L'indemnité n'est versée que si l'entreprise fonctionnait normalement avant le sinistre. Il faut que le manque à gagner soit dû à celui-ci et que le sinistre n'ait pas été suivi d'un incendie.

4° — L'assuré doit s'efforcer de reprendre le cours normal de ses affaires, le plus tôt possible.

L'assuré a le choix entre deux modes de procéder :

a) souscrire une assurance d'un montant fixe par jour d'immobilisation. Ce mode prend le nom de « Valued Use and Occupancy Endorsement ».

b) avoir une assurance dite d'« Actual Loss Sustained » qui fait intervenir la règle proportionnelle et qui tient compte de la perte véritablement subie par l'assuré. Dans ce cas, l'indemnité ne doit pas dépasser le pourcentage de la perte subie par l'assuré que représente le montant maximum par jour, fixé dans la police, par rapport au pourcentage de l'indemnité potentielle indiquée dans le contrat.

### **Outage Insurance**

L'arrêt d'un appareil ou d'une chaudière ou encore le bris de pièces importantes peuvent entraîner des frais plus ou moins considérables, tout en ne suspendant pas les affaires de l'entreprise. Ce serait le cas, par exemple, d'appareils que



l'on peut remplacer temporairement, en attendant qu'ils aient été réparés, ou des frais encourus pour approvisionner l'entreprise de vapeur ou d'électricité, en attendant que la réparation soit terminée. Comme il n'y aurait pas dans ce cas, une interruption des affaires, mais une simple augmentation des frais normaux, la garantie de « Use and Occupancy » ne s'appliquerait pas, quoique la dépense soit peut-être considérable. A ce point de vue, l'assurance dite d'« Outage » joue dans ce domaine le même rôle que l'assurance des frais supplémentaires en assurance contre l'incendie.

33

L'indemnité prend la forme d'une somme fixe pour chaque heure durant laquelle l'appareil ne remplit pas sa fonction régulière, soit, partiellement, soit complètement. L'importance de l'indemnité est fonction du degré d'immobilisation de l'appareil: chaudière, générateur, appareil électriques ou autres machines garantis par la police.

Comme pour l'assurance « Use and Occupancy », l'indemnité peut être payable dès la réception de l'avis ou après la période d'attente fixée dans la police.

Cette assurance se recommande aux écoles, maisons de rapport, hôpitaux, banques, entrepreneurs et en général, à toute entreprise où un accident n'entraînerait pas nécessairement la suspension des affaires ou du revenu, mais où l'accident augmenterait les frais d'administration ou pourrait causer d'autres pertes par voie de conséquence.



On voudra bien voir dans ces notes rien d'autre qu'un aperçu d'une question complexe. L'assurance contre la perte des profits est un sujet mal connu et il faut l'admettre assez difficile à comprendre. Nous avons voulu apporter quelques jalons qui permettront au lecteur, nous l'espérons, d'en saisir les aspects principaux.