

## La tarification en assurance contre l'incendie

Gérard Parizeau

Volume 27, numéro 3, 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103367ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103367ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1959). La tarification en assurance contre l'incendie. *Assurances*, 27(3), 131–158. <https://doi.org/10.7202/1103367ar>

# ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.  
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :  
L'abonnement : \$2.50  
Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :  
Ch. 18  
410, rue St-Nicolas  
Montréal

131

27e année

Montréal, octobre 1959

No 3

## La tarification en assurance contre l'incendie

*par*

GÉRARD PARIZEAU

*A risque identique,  
taux identique*

### I — Le problème de la tarification

La tarification a pour objet de permettre à l'assureur de faire face aux sinistres et à ses frais d'administration, tout en lui assurant un profit raisonnable.<sup>1</sup> On peut y arriver de diverses manières, en partant de données globales, soit a) à l'aide des statistiques gouvernementales comme celles des provinces et de l'État fédéral, ou privées comme celles de la Canadian

<sup>1</sup> La National Convention of Insurance Commissioners a conclu, en 1921, après une enquête poursuivie aux États-Unis, qu'un profit d'opération de huit pour cent des primes est raisonnable. Ce pourcentage s'établit ainsi: cinq pour cent pour les profits techniques ou d'opération et trois pour cent pour la réserve de conflagration, que l'on retrouve au surplus sous une forme ou une autre. Riegel et Miller dans « Fire Insurance from Insurance Principles and Practices » (third edition). Au Canada, voici les résultats techniques réalisés depuis cinq ans: 1954: + 5%, 1955: + 1.9%, 1956: - 5.3%, 1957: - 11.3%, 1958: - 0.1%, tant pour l'assurance incendie qu'accidents.

132 Underwriters' Association et de l'Independent Underwriters' Conference, en accordant à chaque élément de tarification une importance particulière, à l'aide d'une méthode approximative où le jugement individuel tient une large place. C'est ce que l'on appelle le *judgment rate*. C'est aussi la base arbitraire des taux fixes et du tarif minimum. C'est enfin celle qu'on applique, par exemple, aux risques protégés par extincteurs automatiques; soit b) en employant une méthode analytique s'efforçant de donner à chaque élément une valeur déterminée, par l'application de résultats statistiques vécus et très élaborés. Dans le premier cas, il s'agit d'une méthode assez élémentaire où le jugement personnel est primordial. La seconde modalité s'efforce de donner à chaque élément de tarification une importance déterminée non par une appréciation personnelle, donc changeante, des faits, mais à l'aide d'une étude statistique élaborée, qui tend davantage à l'objet que nous avons indiqué dès le début: à risque identique, taux identique. Au Canada, la méthode de tarification s'apparente davantage à la première modalité qu'à la seconde,<sup>1</sup> bien qu'un effort soit fait pour réunir les éléments statistiques nécessaires à une meilleure solution du problème. Dans l'intervalle, on procède à des solutions de fortune sous l'effet de la concurrence. Ainsi, lorsque les résultats d'ensemble sont bons et la concurrence trop grande, on applique au taux final une réduction globale de dix, vingt-cinq, trente-trois et un tiers pour cent, selon le moment, les résultats apparents, l'insistance des intéressés et la concurrence des assureurs indépendants. Comme ceux-ci font porter leur effort du côté où le rapport sinistres-primés est le meilleur, c'est là que la réduction est la plus forte. Le tarif reste à ce niveau tant que les conditions économiques ou individuelles ne changent pas. Quand les résultats deviennent mauvais

<sup>1</sup> Dans « Fire Insurance from Insurance Principles and Practices (Third Edition) » Riegel et Miller notent de leur côté (p. 469): « The second method is to classify the experience of carriers on different types of risks and base rates on classified statistics of past experience. This statistical method has never received an adequate trial. »

parce qu'on est allé trop loin ou parce que la situation générale est médiocre, à cause de la hausse du coût de la construction par exemple, les réductions antérieures sont diminuées ou supprimées dans les secteurs où le dossier est vraiment trop mauvais. Tout cela se fait, encore une fois, non pas après une étude approfondie du problème, mais quand le poids de la concurrence est tel qu'il permet à chacun de reconnaître le bien-fondé d'un relèvement des tarifs à une époque où l'on songe moins à avoir des affaires qu'à les rendre rémunératrices. C'est ainsi qu'en 1959, à Montréal, à la suite de mauvaises années, les assureurs ont consenti à des hausses massives dans certains domaines particuliers, suivies de l'annulation des réductions de 1942 pour les risques commerciaux dans les quartiers les plus encombrés. C'est ainsi également qu'on a augmenté le tarif des maisons d'habitation de 0.15 par \$100 et le contrat supplémentaire de .05 à .15 en trois ans. Cela veut dire, dans certains cas, une hausse de plus de cinquante pour cent pour le meilleur type de construction. On ne peut critiquer le principe de la hausse, devenue nécessaire à cause d'un mouvement en sens contraire trop accentué, de l'absence de règle proportionnelle et de la hausse du coût de la construction. On tient simplement à signaler ici que, dans ce domaine, la concurrence ne devrait pas être la principale justification. Dans l'industrie, où l'on brasse des capitaux de moindre importance, on a recours à la recherche pour trouver des produits nouveaux, des méthodes nouvelles de production et de contrôle. Même si dans l'assurance on fait un certain effort d'organisation, pourquoi faut-il que l'on ait constamment l'impression que les réactions émotionnelles, l'à-peu-près, l'instinct concurrentiel sont les aspects principaux de la méthode de travail? Et cependant, la tarification est la condition essentielle du succès.

Le problème n'est pas facile au Canada en particulier. La concurrence se fait dans un champ clos, où les assureurs de tous les pays se livrent une lutte serrée, sans tenir compte que

134 par leur nombre <sup>1</sup> ils apportent un élément perturbateur auquel un marché en voie d'expansion, mais relativement restreint, résiste mal. De ce fait, les difficultés de tarification en assurance contre l'incendie, sont beaucoup plus grandes que dans la plupart des autres domaines. Ce n'est que par une marge de sécurité suffisante qu'on parvient à donner aux opérations une certaine stabilité. Lorsque la concurrence la diminue trop, les résultats deviennent immédiatement mauvais, puis dangereux. C'est à la recherche d'un équilibre que sont constamment les assureurs. Voici quelques-unes des méthodes qu'ils emploient.

### II — Les syndicats d'assureurs

Au Canada, la tarification est l'œuvre de syndicats ou de groupements qui sont chargés de déterminer la méthode de travail et d'imposer à leurs adhérents l'emploi des taux fixés. Ainsi, on obtient l'uniformité nécessaire tout en diminuant la dépense.

La plupart des sociétés indépendantes se contentent d'enlever un certain pourcentage du taux courant: 10 pour cent par exemple. Pour le reste, elles s'inspirent des règles fixées par les syndicats.<sup>2</sup> C'est donc la méthode de ceux-ci qu'il faut étudier si l'on veut comprendre comment s'établit un taux. En l'examinant même superficiellement, comme nous sommes forcé de le faire, on se rendra compte de ses avantages aussi bien que de ses faiblesses.

Actuellement, le Canada se divise entre les syndicats suivants:

Ontario, Québec, Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie Britannique: *Canadian Underwriters' Association*.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> En 1958, ils étaient 376 pour les assurances incendie et accidents, dont cent canadiens, quatre-vingt-treize britanniques et cent quatre-vingt-trois étrangers. p. xxix Rapport du Surintendant des Assurances pour 1958. Et cela, pour une population de seize millions.

<sup>2</sup> A l'exception, cependant, des sociétés mutuelles et réciproques qui ont leurs méthodes et leurs barèmes.

<sup>3</sup> On lira avec intérêt, au sujet de la C.U.A., « The History of the first seventy-five years », par E. O. Ryan.

Nouvelle-Écosse: *Nova Scotia Board of Insurance Underwriters.*

Nouveau-Brunswick: *New Brunswick Board of Underwriters.*

Île-du-Prince-Édouard: *Prince Edward Island Board of Insurance Underwriters.*

Terre-Neuve: *Newfoundland Underwriters' Association.*

C'est le premier qui donne les directives générales, que les autres suivent.

135

A côté de ces syndicats très fermés, il y a au Canada d'autres groupements d'assureurs, dont les principaux sont l'Independent Underwriters' Conference, le groupe des factory mutuals,<sup>1</sup> le groupe des associated reciprocals et le groupement des non marine underwriters of Lloyd's.<sup>2</sup> Le premier est une véritable association d'assureurs indépendants de la Canadian Underwriters' Association, dont les membres se consultent pour la détermination des tarifs et le choix des formules à employer. Il n'y a entre eux qu'un engagement d'honneur, sans sanction particulière. Née en , la conférence a pour objet d'empêcher la concurrence très vive à laquelle se livreraient autrement des assureurs dont l'intérêt individuel et collectif exige un freinage et des règles. Et c'est ainsi que, par un réflexe de défense contre leur propre faiblesse, des assureurs se réunissent pour s'entendre, même s'ils ne veulent pas s'astreindre au contrôle sévère exercé par la Canadian Underwriters' Association. Celle-ci joue un rôle de premier plan

<sup>1</sup> Qui relève pour la tarification, dans une certaine mesure, de la Federation of Mutual Fire Insurance Companies.

<sup>2</sup> Les courtiers qui traitent avec les Non Marine Underwriters of Lloyd's ont aussi une entente qui leur permet d'utiliser un tarif automobile unique et des formules identiques. Ce n'est pas exactement un syndicat d'assureurs-Lloyd's. C'est malgré tout une entente collective qui a certains aspects de celles que nous décrivons ici. Notons immédiatement qu'aucun groupement de ce genre n'existe en assurance contre l'incendie. Les « Underwriting agents » acceptent généralement les conditions fixées par un des co-assureurs qui est considéré comme *warranty company*, c'est-à-dire compagnie de base ou apéritrice.

dans le monde des assurances au Canada. Bien peu de gens toutefois, même parmi ceux du métier, savent exactement ce qu'est ce syndicat, qui impose ses directives au plus grand nombre des compagnies.

136 Qu'est-ce donc que la C.U.A. ? Une compagnie d'assurance ? Une société à fonds social même ? Non, c'est une association sans personnalité légale, jusqu'en 1937, moment où elle a obtenu une chartre. C'est un syndicat professionnel fondé il y a soixante-seize ans, en 1883 plus exactement, afin de coordonner l'effort des sociétés d'assurance contre l'incendie<sup>1</sup>. Sa formation répondait à un besoin réel, car la multiplicité des compagnies, la concurrence à laquelle celles-ci se livraient, la diversité des méthodes de travail, l'absence de méthode même, tendaient à créer un chaos préjudiciable aussi bien aux sociétés qu'au public. Tarifs, formules, conditions des contrats, tout donnait lieu à des différences d'application et d'interprétation qui embarrassaient l'assuré, l'assureur et, à plus forte raison, le juge chargé de trancher le conflit.

Devant cet état de choses, des gens de bonne volonté se décidèrent d'agir. Ils fondèrent un groupement qui, dans leur esprit, devait servir d'intermédiaire entre les compagnies d'abord, puis entre celles-ci et leurs assurés. Le nouvel organisme devait être libre de ses initiatives. Ils le firent indépendant, tout en le soumettant à une surveillance sévère exercée par ses membres mêmes.

Le but du syndicat était triple: a) centraliser le travail, b) uniformiser les méthodes, c) les rationaliser. Là était l'œuvre à accomplir pour faire disparaître les maux dont on se plaignait sans avoir la fermeté d'appliquer le remède. Est-ce à dire qu'immédiatement la *Canadian Fire Underwriters' Association* rallia toutes les sociétés ? Non, car l'esprit d'indé-

---

<sup>1</sup> On trouvera de plus amples détails sur les origines de la *Canadian Fire Underwriters Association* en page 67 du numéro de juillet 1957 de la revue *Assurances*.

pendance ne disparaît pas ainsi quand il s'est donné libre cours. Rapidement, toutefois, le groupe augmenta lorsqu'on comprit les avantages que comportait l'unité de direction <sup>1</sup>.

C'est à dessein que nous disons l'unité de direction, car le syndicat est chargé, d'une manière très pacifique il est vrai, de déterminer les conditions de tarification et d'acceptation des risques; il est en mesure également de sévir contre ses membres qui seraient tentés de ne pas suivre ses directives.

137

❧

Mais comment ses pouvoirs s'exercent-ils ? Cela pose la question de la constitution et de l'organisation interne.

La *Canadian Underwriters' Association* ou syndicat général des compagnies d'assurance du Canada, est formée de membres adhérents (les compagnies elles-mêmes, représentées par certains de leurs officiers) qui, en assemblée générale, ont tous les droits. Mais alors, le syndicat, ce sont les compagnies ? Oui et non. Oui, parce que ce sont elles qui prennent les décisions. Non, parce qu'en pratique les comités, auxquels l'assemblée générale délègue son autorité, agissent avec la collaboration du personnel spécialisé que le syndicat emploie. On se trouve donc devant des comités, porte-paroles des membres et des services techniques. Voilà, pensons-nous,

---

<sup>1</sup> Voici ce que le juge Masten écrivait dans le rapport qu'il présenta au gouvernement ontarien sur l'assurance dans la province d'Ontario, à la suite d'une enquête poursuivie de 1916 à 1918: « *One of the strongest points in favour of an insurance combination, such as the Canadian Fire Underwriters' Association, is the fact that its method of conducting business is not only economical and efficient, but incidentally brings about an improvement of conditions that directly benefits the public. The inspection of properties and schedule rating, by which defects are brought to the attention of property owners, tends, in the long run, to effect a considerable betterment of the physical conditions which are largely responsible for the extent of our losses by fire. No individual company could maintain a staff of experts competent to give this service without tremendously increasing the cost of insurance to the public. It is equally plain that no single company would be in a position to bring about the improvements that can be effected by many of the companies acting in co-operation with one another.*

« *On the grounds which I have set forth, I am of the opinion that the operations of the Canadian Fire Underwriters' Association have been and are to the advantage and in the interests of the public, and that such a combination tends strongly to maintain the solvency of the companies, to stabilize rates, to eliminate discrimination and to assist in controlling the expenses of carrying on the business.* »



ce à quoi peut se ramener l'organisation interne. Répétons, pour la bien délimiter, cette démarcation des rouages administratifs: a) des comités, b) des services techniques. Théoriquement les premiers donnent les directives et les seconds les exécutent. En pratique, cependant, il y a collaboration très intime.

### *Les comités*

138 Voyons quels sont les principaux comités: cela nous donnera un aperçu général de l'organisme. Comme dans toute administration, il y a d'abord l'exécutif directement responsable envers l'assemblée. Puis, viennent les comités de tarification, des relevés et plans, des risques protégés par extincteurs automatiques, de l'assurance multi-risques<sup>1</sup> et, enfin, l'organe défensif: le comité des infractions. C'est par l'intermédiaire de ce dernier que le syndicat surveille l'application de ses règlements et qu'il sévit contre les récalcitrants. Une surveillance étroite assure la cohésion pratique du groupement. L'assemblée à cette fin a eu soin de fournir à ses délégués les moyens voulus.

Les comités donnent les directives, avons-nous dit, et les services techniques les exécutent. Ceux-ci sont nombreux, parce que la besogne est abondante et variée. Un bref examen des principaux nous permettra d'apercevoir les rouages mêmes de l'entreprise.

### *Les services*

Parce que la C.U.A. englobe l'Ontario, le Québec et les quatre provinces de l'ouest, ses services se dédoublent à Montréal, à Toronto, à Winnipeg et à Vancouver. Dans ces quatre villes se trouvent des bureaux, ayant une administration distincte: le premier a le Québec comme champ d'action, le second, l'Ontario et les autres, les quatre provinces de l'ouest.

---

<sup>1</sup> Après avoir fait l'objet d'un syndicat séparé, dit Inland Marine Underwriters' Association, l'assurance-transports est entrée dans le giron de la C.U.A. depuis 1953.

Quoique relativement indépendantes l'une de l'autre, les quatre sections suivent les mêmes règles. Au-dessus des quatre bureaux, se trouve la direction générale qui coordonne le travail et donne les directives en se faisant le porte parole du conseil d'administration.

Le travail de tarification est fait par divers services. Il y a, par exemple, la section des risques industriels, celle des risques commerciaux, celle des risques divers (*inland marine*)<sup>1</sup> et celle des risques protégés par extincteurs automatiques.

139

L'établissement des plans était fait autrefois par une compagnie du nom de Goad's. D'où le nom de *Goad Plans* donné à ces plans que toutes les compagnies d'assurance pouvaient se procurer librement, qu'elles fussent ou non du syndicat. Ces relevés sont très utiles parce qu'ils indiquent la construction des immeubles, leur destination, la largeur des rues, le risque de voisinage, etc. Ils permettent à l'assureur de juger d'un coup d'œil la valeur de l'affaire qui lui est soumise. Posséder l'entreprise qui les dressait pouvait être très avantageux. Aussi, la *Canadian Underwriters' Association* s'en est-elle emparée par l'entremise de l'*Underwriters' Survey Bureau, Ltd.* De cette manière, elle peut exercer un contrôle précis sur l'impression, la distribution et le mouvement de ces documents, aussi précieux que convoités. La confection et le contrôle sont l'œuvre de la section des plans et relevés du Bureau.

Il y a, en troisième lieu, le service de la protection municipale: aqueducs, matériel d'extinction, postes de pompiers, etc., qui est un des plus utiles. Chargé de surveiller les installations, il les fait visiter régulièrement et les classifie d'après un standard. Exécuté par des ingénieurs spécialisés, le travail a pour résultat des améliorations sensibles qui, en assurant une meilleure protection générale, permettent de ré-

---

<sup>1</sup> Connue en Amérique sous le nom de « *Inland Marine Insurance* » par opposition à « *Marine Insurance* ».

duire le taux collectif.<sup>1</sup> Comme on le verra un peu plus loin, ce taux collectif ou *key rate* est un des éléments principaux de la tarification.

140 Les installations électriques sont la cause d'un grand nombre de sinistres. Aussi la *Canadian Fire Underwriters' Association* se devait-elle d'en confier l'inspection à des spécialistes. Avant que ne fût créé le service provincial actuel, ceux-ci étaient chargés de délivrer les certificats officiels. Le service disparut en 1928, après avoir rendu de précieux services aux assureurs et assurés.

Enfin, le service de vérification<sup>2</sup> — la grande force coercitive du syndicat. Les compagnies comme les hommes, sont aptes à fauter. Tentées par des affaires intéressantes, forcées parfois d'accepter ce qu'on exige d'elles ou poussées par la nécessité, certaines oublient la convention. Et même en mettant la fraude consciente de côté, il y a l'erreur qui doit être rectifiée, afin que justice soit rendue à tous. Le service de vérification est là pour examiner, scruter, comparer et souligner d'un coup de crayon inexorable : c'est la censure dans toute sa rigueur.

Pour que le contrôle soit efficace, le double de toutes les polices, sauf celles qui ont trait aux habitations, est transmis à la section. Ainsi, il devient possible de vérifier le taux, les conditions spéciales, la durée, etc. Si la pièce n'est pas satisfaisante, elle est apostillée, *tagged* comme disent les gens du métier. Théoriquement, la coupable a trente jours pour rectifier. Après quoi, elle devient passible des peines prévues.

### III — La méthode de travail

Théoriquement, la détermination des tarifs est chose très simple. En s'appuyant sur la notion d'assurance la plus élé-

---

<sup>1</sup> L'influence est indirecte, mais très nette sur les municipalités, qui, volontairement ou sous la menace d'une hausse de tarif, apportent à leurs installations et à leur matériel les améliorations demandées. Un des meilleurs exemples est la lutte engagée pour faire accepter les appareils employant l'eau volatisée pour la lutte contre l'incendie.

<sup>2</sup> Ou *Stamping Department*.

mentaire, qui correspond à la définition même de la mutualité, il suffit de diviser le montant total des primes payées en une même année par les capitaux assurés pour obtenir le taux exigible par \$100. Ainsi, en employant les chiffres de 1958,<sup>1</sup> on a deux cent vingt-quatre millions de dollars d'une part pour les primes souscrites et trente-huit milliards pour les capitaux assurés, soit cinquante-neuf cents par \$100. En procédant ainsi, on aurait le taux moyen exigible de chaque assuré par cent dollars d'assurance et par an. Cela suffirait pour faire face au coût d'acquisition, aux frais de règlement, aux frais d'administration, à la constitution des réserves, aux impôts et aux dividendes versés aux actionnaires.

141

Malheureusement, la réalité n'est pas aussi simple. Si l'on se contentait, en effet, de procéder ainsi, chacun serait traité en fonction de l'ensemble des assurés et non du risque qu'il présente en soi. Pour arriver à la formule que nous avons citée en exergue, il faut procéder autrement. Par une méthode assez complexe, où interviennent des éléments théoriques, mais surtout des facteurs d'à-peu-près, on a graduellement bâti chez nos voisins<sup>2</sup> une méthode de tarification dont s'est inspirée la Canadian Underwriters' Association.

<sup>1</sup> Chiffres fournis par le Surintendant des assurances fédéral.

<sup>2</sup> Les débuts de la tarification rationnelle semblent remonter aux Etats-Unis à la deuxième moitié du XIXe siècle. Dans « The Making of the Fire Insurance Rate », M. Edward R. Hardy donne les principales étapes de l'évolution. En 1849, à New-York, un groupe d'assureurs réunis en congrès acceptent une « *Classification of Hazards and Rates of Premium for Insurance Against Fire in the Northern, Middle and Western States and British Provinces* ». Cette première étape intéresse le Canada puisque le tarif s'applique également aux provinces du Haut et du Bas Canada qui, à cette époque, constituent l'Union des deux Canada. S'il y avait eu d'autres tarifs auparavant — tel celui que mentionne le prospectus de la Phoenix de Londres de 1790 — on se trouve devant un essai intéressant de classification des risques. 1852 est un deuxième jalon. A Philadelphie, on fait paraître, en effet, un tarif intitulé « *Classes and Hazards and Rates of Premiums for Insurance Against Loss or Damage by Fire, in the City and County of Philadelphia* ». A Manchester, en Angleterre, une initiative similaire est prise au même moment avec l'étude d'un tarif de l'industrie textile. 1876 est une troisième étape avec « *The Aubin Schedule* » qui s'intitule « *Schedule of rates of the St. Louis Board of Fire Underwriters for calculating premiums on brick buildings and merchandise* ». Il est intéressant, même si son usage ne dépasse guère la ville de St-Louis aux Etats-Unis, parce qu'on y trouve les aspects principaux de la tarification actuelle. La dernière étape a lieu en 1902, avec la publication du « *Universal Mercantile Schedule* » qui est à la base de notre tarification

Le but du syndicat était dès le début: centraliser, uniformiser et rationaliser. L'évolution s'est faite petit à petit. Il est intéressant d'en étudier les résultats. Le travail prend actuellement un triple aspect: a) inspection, b) tarification, c) rédaction. Tout gravite autour de cela.

### *Inspection*

142 L'expérience démontre qu'une des meilleures manières de lutter contre l'incendie, c'est de faire inspecter les risques régulièrement et méthodiquement. On le fait donc dans un triple but: a) trouver les vices de construction ou d'installation, individuels et collectifs; b) les signaler aux intéressés, assurés et assureurs; c) indiquer le remède et voir à ce qu'il soit appliqué. Au cas de refus, le syndicat possède un moyen bien simple et qui donne un effet immédiat: il augmente le taux. Cela d'ordinaire opère magnifiquement! Ajoutons immédiatement qu'au lieu d'une surprime on offre parfois un dégrèvement si l'assuré se conforme aux conditions posées par les assureurs. Faut-il faire remarquer que ce moyen n'agit pas aussi vite que le précédent, à moins que la réduction ne soit vraiment alléchante?

Trouver, signaler, remédier, voilà donc les trois étapes qui tendent à la prévention de l'incendie.

Mais cela n'est pas tout ce que peut donner l'inspection rationalisée. Bien conduite, elle est d'un puissant secours pour l'établissement des tarifs.

---

analytique: classification des endroits, établissement d'un immeuble-type, étude et tarification rationnelle de l'occupation, de la protection intérieure, des négligences de l'usager, du risque de contiguïté. Depuis 1835, à New-York, on tenait compte de la largeur de la rue et des obstacles que celle-ci présentait au travail des pompiers. Le « Universal Mercantile Schedule » mit la tarification au point à ce sujet.

L'exemple de la méthode de travail était donné. Elle reposait non sur des calculs théoriques, mais sur des approximations basées sur l'expérience des gens du métier: source des *judgment rates*. La dernière étape est: a) l'*analytic system* ou *Dean Schedule*, du nom de celui qui l'a imaginé. Cette méthode de tarification est un pas en avant dans la classification mathématique du risque; b) et enfin les travaux de Monsieur E. G. Richards qui remontent à 1915 et ceux de Larter and Lemmon, dont la publication s'est échelonnée de 1915 à 1917.

Le syndicat l'utilise: a) pour la détermination du taux collectif, le *key rate* dont nous parlions précédemment.

Des équipes d'ingénieurs étudient les moyens d'extinction de l'incendie dans les villes et les villages, i.e. les aqueducs, les conditions d'approvisionnement d'eau, l'efficacité du service d'extinction, la qualité du matériel, etc. A l'aide d'un standard, la ville est alors classifiée, en tenant compte également des conflagrations passées et de la possibilité de nouvelles. C'est en se basant sur le dossier ainsi constitué que le comité compétent statuera.

143

b) Une autre équipe fait le relevé des immeubles commerciaux et industriels dans tous les centres ayant une protection municipale satisfaisante. Les indications des plans de l'Underwriters' Survey Bureau doivent, en effet, être revues et corrigées, afin de rendre la tarification possible. Pour cela, il faut des inspections fréquentes.

En dehors des villes spécialement tarifées, on doit également visiter les usines protégées par extincteurs automatiques et certains risques commerciaux et industriels. Tout cela, il faut le souligner, exige des spécialistes, du temps et de l'argent; mais c'est la base du travail fait par le syndicat.

Essayons de résumer en peu de mots la méthode suivie en matière de tarification. Comme on s'en rendra compte, ce n'est qu'un essai de vulgarisation, mais qui donne, croyons-nous, un aperçu suffisant d'un sujet technique assez complexe.

### *La méthode de tarification*

La tarification en assurance, c'est-à-dire la manière dont on établit les tarifs, est à la base même du succès des opérations. Si la méthode est bonne, l'entreprise peut faire face à ses engagements, constituer des réserves et, ainsi, donner à ses affaires la sécurité voulue. Par contre, si les tarifs sont trop bas ou mal établis, c'est avant longtemps des difficultés sérieuses, la faillite et, pour les assurés, la perte de sommes importantes.

144 Il y a donc une méthode, qui, en Amérique, est devenue à peu près la même partout sous l'influence de syndicats d'assureurs ou de groupements comme le *National Board of Fire Underwriters*.<sup>1</sup> Examinons dans ses grandes lignes celle que la *Canadian Underwriters' Association* a adoptée dans les provinces englobées par elle, et dont s'inspirent les autres syndicats dans le reste du Canada. Comme toutes les sociétés adhérentes la suivent aveuglément et que les autres, sociétés à primes fixes et mutuelles, s'en inspirent presque toujours, nous nous trouverons ainsi à exposer la manière de procéder du plus grand nombre.

Posons en principe que tout l'effort de coordination tend à traiter l'assureur et l'assuré le plus équitablement possible. A risque identique, taux identique, voilà toute la clef du système qui repose sur des tableaux de tarification,<sup>2</sup> dits *rating schedules* ou *tariffs*.<sup>3</sup> Ceux-ci sont nombreux et très variés. On peut cependant les grouper en deux catégories :

Les tableaux ou tarifs généraux.

Les tableaux ou tarifs particuliers ou analytiques.

Les premiers contiennent un petit nombre d'éléments; ils s'appliquent aux endroits où la protection contre l'incendie est rudimentaire ou inexistante. Les seconds sont beaucoup plus élaborés.

Pour mieux faire comprendre l'étendue de cette classification, disons que les tarifs généraux portent sur les risques non protégés collectivement ou individuellement contre l'incendie, i.e. par un aqueduc et un poste de pompiers ou par des extincteurs automatiques; à l'exclusion, également, de certains risques spécialement tarifés. Les tableaux particuliers

<sup>1</sup> Fondée en 1866 aux Etats-Unis, le N.B.F.U. donna dès sa création de précieuses directives. Graduellement, cependant, il fut remplacé dans le domaine de la tarification par des groupements locaux, connus sous le nom de *rating boards*, *rating bureaux*, etc. Il continue de rendre de précieux services en groupant les statistiques et en faisant l'étude des sinistres.

<sup>2</sup> Un tableau de tarification, c'est un barème qui permet de mesurer le risque et de le coter, en accordant à chaque élément de tarification une valeur distincte.

<sup>3</sup> Ces tarifs découlent tous plus ou moins du *Universal Mercantile Schedule* adopté aux Etats-Unis en 1902.

englobent les risques collectivement ou individuellement protégés contre le feu, les églises, les établissements religieux, les maisons d'enseignement et les entreprises commerciales ou industrielles d'une certaine importance.

Avant d'analyser en détail ces divers tableaux, notons que cinq éléments principaux entrent dans la constitution du taux :

- a) la situation ou le lieu
- b) la construction
- c) l'occupation ou affectation
- d) l'entourage ou risque de contiguïté
- e) la protection.

145

Voilà isolés les cinq facteurs qui, réunis, constituent le taux. Suivant que le tableau de tarification est plus ou moins élaboré on accorde à chacun une importance plus ou moins grande. Dans un tableau des risques industriels, ils font l'objet de nombreuses subdivisions qui, donnant à la tarification beaucoup de souplesse, permettent d'établir des distinctions précises entre des risques de valeur inégale quoique faisant partie d'une même catégorie. Comme ces éléments ont une grande importance, il convient de les analyser.

La situation d'abord, c'est-à-dire l'endroit où est situé le risque. Pour tarifer ce facteur, on tient compte

a) de la protection collective (i.e. existence ou non d'un aqueduc municipal, qualité de l'installation, efficacité et outillage du poste de pompiers, etc.)

b) de la proximité ou de l'éloignement de la forêt;

c) enfin, de la qualité moyenne de la construction, de la possibilité plus ou moins grande d'une conflagration, etc.

La nature de la construction est le second élément, c'est-à-dire le degré de combustibilité des matériaux. On classe ceux-ci par catégorie suivant la résistance qu'ils offrent au feu.



Puis vient l'occupation. Le danger d'incendie est plus ou moins grand suivant l'affectation des lieux. Ainsi, dans le cas d'une habitation, d'un magasin ou d'une industrie, le risque va croissant avec les objets qu'on trouve dans l'immeuble, qu'il s'agisse de marchandises ou d'outillage, et avec l'usage qu'on en fait. Si l'on compare une fabrique d'objets en amiante, une manufacture de cotonnades et une scierie, il faut admettre que le danger d'incendie n'est pas le même.

146

Le voisinage, ou l'entourage,<sup>1</sup> est un facteur non moins important. Un immeuble sera tarifé plus haut, s'il avoisine un risque d'une nature plus dangereuse. Ainsi, un magasin sis à côté d'une scierie.

Enfin, la protection intérieure. La nature de la construction peut être moyenne, médiocre même, l'occupation peut présenter un plus grand risque, l'entourage être mauvais et cependant le taux n'être pas nécessairement très élevé. Pourquoi ? Pour une raison très simple: la protection intérieure est bonne. Après l'avoir étudiée, l'inspecteur a déclaré qu'elle permettrait d'isoler l'incendie, de diminuer ses effets, ou même de l'éteindre immédiatement. Ce serait le cas d'extincteurs automatiques. Aux yeux de l'assureur cela compense amplement les défauts.

Voilà les cinq éléments qui serviront de base à la détermination du taux. Voyons maintenant de quelle manière on les utilise.

### *Les tarifs généraux*

Ces tarifs, avons-nous dit, s'appliquent d'une façon générale aux risques non protégés collectivement ou individuellement contre le feu. Ils sont peu compliqués parce qu'ils tiennent compte d'une manière assez rudimentaire des éléments de tarification que nous avons signalés. Dans l'ensemble, ils reposent sur des données peu élaborées. On les em-

---

<sup>1</sup> Qu'on appelle aussi risque de contiguïté.

ploie pour simplifier la tarification en tenant compte de la similitude des éléments de base et pour fin d'économie.<sup>1</sup>

Parmi eux se rangent les tarifs ou taux fixes (*flat rates*),<sup>2</sup> qu'on les appelle minima (*minimum rates*) ou de classe (*class rates*): noms divers donnés à des classifications très apparentées. Dans la province de Québec, les tarifs généraux après avoir été nombreux, se limitent maintenant à un seul qu'on connaît sous le nom de tarif minimum.

Celui-ci comprend l'ensemble de la province, sauf

147

a) les endroits suffisamment protégés pour justifier l'application de tarifs particuliers;

b) les risques dont la qualité de la construction ou la protection intérieure sont jugées suffisantes pour justifier l'application d'un tarif analytique;

c) les fabriques et les ateliers d'une certaine importance.

En somme, il y a là des territoires immenses où la densité de la population, l'importance du risque tarifé et la protection individuelle ou collective ne sont pas suffisantes pour justifier la dépense d'une tarification élaborée. Pour remédier à cela, on a établi un certain nombre de classifications qui tiennent compte des facteurs situation, construction et occupation, mais sans les analyser en détail.

La situation indique immédiatement le tarif à employer. Il reste à déterminer la nature des murs et de la toiture, et indiquer l'usage de l'immeuble, afin de pouvoir classer le risque dans la catégorie à laquelle il appartient. Quel qu'il soit, le tarif reconnaît quatre catégories de construction auxquelles correspondent des taux différents. Voici un tableau des types les plus usuels et de leur classement:

---

<sup>1</sup> Riegel et Miller dans « Fire Insurance from Insurance Principles and Practices » 3e édition, p. 470.

<sup>2</sup> Les taux fixes portent également sur certains risques protégés collectivement, comme les maisons d'habitation dans les villes. C'est l'exception à la règle générale que nous posons plus haut.

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

	Toiture standard	Toiture non- standard
Murs		
Brique ou pierre .....	1ère classe	2e classe
Ciment (blocs massifs ou creux) .....	“	“
Blocs de gypse .....	“	“
Tuile creuse .....	“	“
Bois lambrissé de brique .....	2e classe	3e classe
Brique entre colombages .....	“	“
Brique lambrissé de bois .....	“	“
148 Bois lambrissé de métal .....	“	“
Stuc sur bois .....	“	“
Bois .....	3e classe	4e classe

La toiture standard est en matériaux résistant au feu; la non-standard est en matières combustibles.

Quant à l'occupation, le tarif mentionne un nombre assez grand d'occupations diverses qu'il est impossible de résumer en quelques mots. Aussi, nous en tiendrons-nous à signaler qu'à ce point de vue également on établit une classification des risques. Si l'on fait une différence entre une maison d'habitation, une ferme, un magasin et un atelier, les éléments de comparaison sont réduits à la plus simple expression.

A chaque classement correspond une charge ou cote, dont l'addition donne le taux par cent dollars. Signalons enfin que, dans certains cas, on a prévu des réductions spéciales quand le risque assuré présente une amélioration quelconque sur le standard établi: occupation de la maison par son propriétaire, appareil de chauffage installé de façon particulière, situation du risque dans un rayon de cinq cents pieds d'une prise d'eau municipale.

Voyons quelques exemples qui feront mieux comprendre l'application du tarif minimum.

1° — Une maison en bois, couverte de bardeaux d'amiante, occupée comme habitation et située à trois endroits différents, l'une dans une ville (a), l'autre à la campagne (b) et la troisième dans un village (c) où existe une certaine protection collective.

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

	(a)	(b)	(c)
Taux de base - 3 ans <sup>1</sup> .....	1.00	2.50	1.80
<i>Bonifications</i>			
Occupation par le propriétaire .....	.07	.20	.09
Chauffage central .....	.30	.50	.90
Taux net	.63	1.80 <sup>2</sup>	.81 <sup>3</sup>

2° — Le même bâtiment occupé comme logement au second étage et comme magasin au premier. L'occupation commerciale fait immédiatement octroyer au risque un taux annuel.

149

	(a)	(b)	(c)
Taux de base, tenant compte que l'immeuble est isolé de quarante pieds <sup>4</sup> et qu'il est occupé également comme logement .....	—	1.40	— <sup>5</sup>

3° — Un immeuble en pierre, à toiture de première classe, occupé comme garage aux mêmes endroits, afin de faciliter la comparaison.

	(a)	(b)	(c)
Taux de base .....	—	4.80	— <sup>6</sup>
<i>Bonifications</i>			
Plancher en ciment .....		.30	
Chauffage à la vapeur .....		1.20	
Un seul étage .....		.30	
Réservoir à essence souterrain à l'extérieur, sans usage de gazoline à l'intérieur .....		1.20	
Taux net		1.80	

<sup>1</sup> Ces chiffres ne sont donnés qu'à titre d'indication générale destinée à montrer la méthode suivie.

<sup>2</sup> Si la chaudière est bien isolée dans une salle en matériaux incombustibles, le taux est réduit à 1.71.

<sup>3</sup> Groupe B.

<sup>4</sup> A signaler que le facteur isolement intervient pour les risques commerciaux, mais non pour les immeubles d'habitation; ce qui est assez paradoxal.

<sup>5</sup> La protection collective n'intervient pour les risques commerciaux que là où elle correspond au standard établi, à savoir un aqueduc fournissant l'eau en abondance suffisante et à la pression voulue, un corps de pompiers permanents, le matériel voulu et un système d'alarme central. C'est pourquoi nous n'indiquons aucun taux dans la troisième colonne.

<sup>6</sup> Le tarif minimum n'accorde aucune réduction pour un risque commercial à moins qu'il s'agisse d'un endroit ayant une protection municipale standard; ce qui n'est pas le cas lorsqu'il n'y a que des pompiers bénévoles, même s'ils ont à leur

Si ces exemples nous indiquent de façon bien générale la méthode suivie pour déterminer le taux,<sup>1</sup> ils nous soulignent la faiblesse du classement. Celle-ci s'explique par l'immensité des régions englobées, par la rigidité du cadre et par un désir d'économie assez compréhensible. Ajoutons immédiatement que la seule manière de faire disparaître les inégalités de traitement, c'est d'améliorer la protection collective, ce qui rend possible une tarification spéciale.

150

Nous allons voir maintenant ce que sont les tarifs particuliers et comment ils rendent mieux justice aux cas individuels.

Comme nous l'avons signalé, les tarifs particuliers ou analytiques<sup>2</sup> portent sur les risques collectivement ou individuellement protégés contre le feu,<sup>3</sup> les églises, les établissements religieux, les banques, les écoles, les risques industriels et commerciaux de quelque importance et les bâtiments combustibles. Voici les principaux :

*Fire-proof schedule*: Tarif des constructions incombustibles.

*Sprinklered risk schedule*: Tarif des risques protégés par extincteurs automatiques.

*Brick mercantile schedule*: Tarif des risques commerciaux (brique).

---

disposition un matériel d'extinction suffisant. Par contre, à cause du danger d'incendie que présentent les garages, on accorde des bonifications qui, tout en n'atteignant pas l'analyse précise que permet le tarif particulier, fait une certaine différence entre deux risques de même nature, mais dont l'installation est différente.

<sup>1</sup> Au sens du tarif minimum.

<sup>2</sup> Le premier exemple de tableau de tarification remonte à 1843, semble-t-il — moment où en Angleterre on dressa celui des industries textiles. Plus tard, l'exemple fut suivi en Amérique sous l'influence de groupements comme le National Board of Fire Underwriters. Les tableaux se multiplièrent, chacun fournissant son apport à l'élaboration de la méthode qui, une fois connue et appréciée, se généralisa. L'édition définitive du Universal Mercantile Schedule remonte à 1902. Elle est l'œuvre d'un groupe de compagnies assistées des représentants de syndicats d'assureurs.

Au Canada, la généralisation de la tarification date du début du XXe siècle. Les premiers tarifs industriels remontent à 1905 et la révision du barème des occupations commerciales, à 1904, comme nous l'avons noté précédemment.

<sup>3</sup> Collectivement, c'est-à-dire par un aqueduc et un poste de pompiers; individuellement, par une installation d'extincteurs automatiques, par exemple.

*Frame mercantile schedule*: Tarif des risques commerciaux (bois).

*Manufacturing schedule*: Tarif des risques industriels.

*Church schedule*: Tarif des églises.

*School schedule*: Tarif des écoles.

Certains de ceux-ci se subdivisent à leur tour, tels le *Manufacturing Schedule* qui comprend un grand nombre de tarifs correspondant à certaines industries particulièrement importantes. Il y a par exemple ceux des meuneries, des fabriques de chaussures, des fabriques de pâtes et papier, des ateliers mécaniques, etc.

151

Afin de compléter l'énumération, ajoutons la *Mercantile Occupancy Table* qui tarife les occupations commerciales, les *Exposure Tables* pour le risque de voisinage et le *Waterworks Standard* ou *National Board Grading*, qui classe les installations municipales par ordre d'efficacité et leur accorde une cote connue sous le nom de *Key* ou *basic rate*: taux collectif ou de base. Ces barèmes sont le complément des tableaux de tarification.

Examinons l'usage que l'on fait de ces divers tarifs.<sup>1</sup> Nous verrons ainsi comment ils rendent mieux justice aux cas individuels.

Nous avons signalé précédemment les cinq éléments principaux qui constituent le taux: situation, construction, occupation, voisinage, protection individuelle. Dans les tarifs généraux, nous avons vu qu'on accorde à chacun d'eux une attention sommaire. Ce qui caractérise les tarifs particuliers c'est l'analyse extrêmement détaillée du risque que l'on fait sous ces divers aspects. Parce qu'on veut tarifer tous les risques suivant leur valeur propre, on les étudie avec minutie et l'on parvient à accorder à chacun d'eux le taux qui lui convient. Ainsi, on obtient le résultat recherché: à risque identique, taux identique.

<sup>1</sup> Tout en notant que certains de ceux-ci s'apparentent fortement à l'*Universal Mercantile Schedule*; on ne saurait trop le répéter.

152 Pour qu'on puisse juger de l'étendue de l'analyse, voici un certain nombre de choses qui sont notées avec soin par l'inspecteur de la *Canadian Underwriters' Association* chargé de l'examen d'un immeuble<sup>1</sup>: nature et épaisseur des fondations, des murs, des planchers, fini des murs, des plafonds, ouvertures dans les murs, dans les planchers, genre de toiture, de corniche, nombre et type de lanterneaux, genre de poutres, installation du chauffage et de l'éclairage, superficie, nombre d'étages, usage de l'immeuble, travaux exécutés, procédés de travail, matières employées, protection individuelle, largeur de la rue, etc. Bref, un examen très fouillé de ce qui peut occasionner un incendie, l'alimenter et l'intensifier. Toutes ces indications sont notées. Elles servent de base à l'établissement du taux en fonction du standard: immeuble-type, auquel sera comparé le risque.<sup>2</sup> Toute chose supérieure au standard sera bonifiée, par contre, toute infériorité donnera lieu à une surprime.

Soulignons à nouveau que ce qui caractérise le tarif particulier c'est l'examen aussi précis que possible du risque à tarifer. Et maintenant, étudions l'un d'eux avec quelque attention, le plus simple de tous, le tarif des immeubles en bois utilisés pour fins commerciales. Cela nous permettra de donner un aperçu de la méthode de travail.

L'élément construction est déterminé par le tableau de tarification proprement dit. L'occupation relève de l'*Occupancy Table*; la situation, du *Waterworks Standard* et le risque de voisinage, des *Exposure Tables*.

### *La construction*

Le présent tableau contient les principales rubriques suivantes: murs, toiture, superficie, lanterneaux, cheminées, éclairage, force motrice, chauffage et négligences de la direction.

<sup>1</sup> James R. Wright dans *Fire Insurance*.

<sup>2</sup> L'immeuble type est en brique solide, construit d'après un standard bien défini. Il mesure par exemple, 2500 pieds au rez-de-chaussée; il a trois étages, un toit plat, il est chauffé à l'air chaud ou à l'eau chaude, les fils électriques sont dans des tubes métalliques, etc.

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

Sous chaque rubrique se classent les charges, surprimes et bonifications que l'on applique au cas envisagé. A titre d'exemple, voici quelques détails. Nous nous limiterons à sept rubriques afin de ne pas surcharger notre texte, destiné seulement à donner une vue d'ensemble du sujet.

	Cotes par \$100
<b>Murs —</b>	
Tôle ondulée sur poutre d'acier — fondations en dur ... ..	.25
Brique entre colombages, bois lambrissé de brique, métal sur bois ... ..	.60
(Même charge pour du bardeau d'asbeste d'au delà de $\frac{1}{8}$ de pouce d'épaisseur)	
Bois: planche à déclin ( <i>clapboard</i> ) et type « <i>boards and battens</i> » ... ..	.75
« <i>Balloon or open board finish</i> » ... ..	.85
<b>Fondations —</b>	
Piliers de bois ... ..	.10
<b>Hauteur —</b>	
Pour le 3e étage ... ..	.10
Pour le 4e étage ... ..	.20
<b>Fini intérieur —</b>	
Plâtre en bon état ou lambris de métal à tous les étages: maximum de 10 cents.	
Construction en mauvais état ou de piètre valeur: ajouter de 5 à 30 cents.	
<b>État de la rue —</b>	
Rue non pavée ou difficile d'accès en face de l'immeuble: minimum ... ..	10
Si la largeur est inférieure à 60 pieds, mais supérieure à 50 ...	.01
Si inférieure à 50 pieds, ajouter pour chaque 5 pieds ... ..	.01
<b>Réseau des fils extérieurs —</b>	
Si l'on croit qu'il doit rendre difficile le travail des pom- piers: d'un à trois cents.	
<b>Superficie de l'immeuble —</b>	
Par 1,000 pieds carrés, au delà des premiers mille pieds carrés, soit $\frac{1}{2}$ cent par 100 ... ..	.05

153

Encore une fois, toutes ces cotes sont prévues pour rétablir l'équilibre entre l'immeuble tarifé et l'immeuble-type.



*L'occupation*

Et maintenant le barème de l'occupation, *Mercantile Occupancy Table*. C'est lui qui détermine les surprimes, variables suivant la nature des occupations et leur nombre. Les indications qu'il fournit s'appliquent en partie à l'immeuble et en partie au contenu. Voici quelques-unes de ces classifications qui ont trait à un stock de quincaillerie.

		Ajouter Au taux de l'immeuble	Pour le contenu
154	Magasins de quincaillerie —		
	Sans tôlerie, peintures ou huiles, sauf en bidons clos ... .. .	.05	.35
	Usage d'huile et de peinture sans restrictions ... .. .	.15	.35
	Déduire .05 de la 1ère colonne si les huiles sont dans une pièce en matériaux incombustibles, avec une porte coupe-feu; pièce bien égoutée et ventilée; ou encore, si les huiles et vernis sont dans des réservoirs métalliques et sont transvasés à l'aide de pompes automatiques.		
	Usage autorisé d'un gallon de gazoline ou autres produits du pétrole.		
	Quincaillerie lourde ... .. .	.05	.25
	Stock de barres de fer ... .. .	—	.15
	Stock de selles et de harnais <sup>1</sup> ... .. .	.05	.30

*La situation*

Le *Waterworks Standard* donne le taux collectif ou de base: *key or basic rate*. Une équipe d'ingénieurs ayant étudié les modes d'extinction de l'incendie dans la ville à tarifer, on a constitué un dossier sur l'installation de l'aqueduc, les canalisations d'eau, les conditions d'approvisionnement, le service d'extinction proprement dit et son efficacité, etc. A l'aide du standard, la ville est alors classifiée en tenant compte également des conflagrations passées et de la possibilité de nouvel-

<sup>1</sup> Curieux souvenir du magasin général d'autrefois.

les. C'est en se basant sur le dossier que le comité compétent de la *Canadian Underwriters' Association* cote le lieu.

*Le risque de voisinage*

Quant aux *Exposure Tables*, c'est-à-dire le barème des risques de voisinage, elles sont censées indiquer les surprimes applicables. Notons qu'on en fait peu usage. On se contente généralement de données approximatives fournies par la pratique de tous les jours. Ainsi, on est assez souvent porté à exiger une surprime pour un risque parce qu'on se rappelle l'avoir fait dans un cas à peu près semblable.

155



Nous terminerons par un exemple cette rapide étude du tarif des bâtiments en bois utilisés pour fins commerciales. Même si le cas étudié est le plus simple, on comprendra mieux ce que nous voulions dire précédemment en affirmant que le tableau de tarification rend mieux justice aux cas individuels.

Reprenons l'exemple mentionné précédemment, celui d'un immeuble en bois, à la toiture en bardeaux d'amiante, occupé comme logement aux étages supérieurs et comme magasin au premier. Les notes de l'inspecteur contiennent les détails suivants:

*Situation*: à X, rue Z, ayant une largeur de 50 pieds.

*Construction*: murs en planches à déclin, (*clapboard*), 3 étages, toiture en bardeaux d'amiante, fondations de pierre, cheminée en brique reposant sur un bâti en bois, superficie par étage 50 x 50, soit 2,500 pieds carrés, lanterneau garni de vitre de moins d'un quart de pouce d'épaisseur et mesurant 6' par 5', fils électriques à nu, chauffage à air chaud.

*Affectation*: au premier étage, un magasin de quincaillerie, ayant un stock de peinture dans des bidons hermétiquement clos, 3 gallons de gazoline, 5 gallons de térébenthine, 25 gallons d'huile à peinture. Au second et au troisième, le logement du propriétaire.

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

*Négligences de la direction*: cendres et déchets dans la cave; boîtes vides et déchets dans la cour.

*Protection extérieure*: poste de pompiers à 300 pieds.

*Protection intérieure*: un extincteur chimique de deux gallons et demi au premier étage.

*Risque de voisinage*: léger, l'immeuble étant entouré de maisons d'habitation en briques.

156 Avec ces données, le taux se détermine ainsi <sup>1</sup>:

IMMEUBLE		
<i>Cotes</i>		
Murs — ( <i>Walls</i> )	... ..	.75
Cheminée sur bâti — ( <i>Chimney on bracket</i> )	... ..	.05
Nombre d'étages — ( <i>Number of floors</i> )	... ..	.10
Superficie — ( <i>Area</i> )	... ..	.08
Lanterneau ( <i>Skylight</i> )	... ..	.02
Fils électriques — ( <i>Electric wires</i> )	... ..	.02
Chauffage à l'air chaud — ( <i>Hot air heating</i> )	... ..	.05
Largeur de la rue — ( <i>Street width</i> )	... ..	.01
Affectation <sup>2</sup> — ( <i>Occupancy</i> )	... ..	.40
Taux collectif — ( <i>Key rate</i> )	... ..	.50
Risque de voisinage — ( <i>Exposure Hazard</i> )	... ..	—
Négligences de la direction <sup>3</sup> — ( <i>Faults of management</i> )	... ..	.35
Taux brut de l'immeuble — ( <i>Gross rate building</i> )	... ..	2.33
<i>Bonifications — (Credits)</i>		
Logement aux 2e et 3e étages — ( <i>Dwelling</i> )	... ..	.20
Extincteur chimique — ( <i>Chemical extinguisher</i> )	... ..	.05
		.25
Taux net de l'immeuble — ( <i>Net building rate</i> )	... ..	2.08

<sup>1</sup> Signalons que les chiffres employés pour les cotes ont une faible valeur pratique. Nous ne les employons que pour donner un aperçu de la méthode de tarification.

<sup>2</sup> .15 pour l'usage de peintures et d'huiles non en bidons clos, .25 pour la gazoline.

<sup>3</sup> Cave .25, cour .10.

# A S S U R A N C E S

## CONTENU

Taux collectif: excédent sur taux de l'immeuble — (Key rate) ... .. .	.15	
Occupation (cote du contenu dite « 2nd column charge ») ... .. .	.35	
	.50	.50
		2.58
Plus l'augmentation de 1958 (20%)		
Taux de l'immeuble ... .. .	2.50	
Taux du contenu ... .. .	3.10	
Quincaillerie ... .. .	3.10	
Mobilier de l'appartement ... .. .		

157

Pour obtenir le taux de l'immeuble et du contenu avec la règle proportionnelle, il suffit d'enlever un pourcentage variable suivant l'endroit et la nature de la chose assurée. À Montréal et, dans certaines autres villes, on déduit généralement 20 pour cent pour l'immeuble et 15 pour cent pour le contenu. Ce taux devient alors la base, avec l'entente que si l'assuré ne veut pas utiliser la règle proportionnelle, le taux est augmenté de cinquante pour cent. C'est ainsi que dans l'exemple précédent, le taux avec la règle proportionnelle est de 2.00 pour l'immeuble et de 2.64 pour le stock. Il sera de 3.00 et de 3.96 par 100 si l'assuré n'accepte pas la règle proportionnelle.<sup>1</sup>

### *Rédaction*

Le syndicat ayant organisé les méthodes d'inspection et de tarification, il restait à déterminer le mode d'acceptation des risques et la forme à donner aux contrats. Dans ce domaine, comme dans les autres, il fallait l'unité d'inspiration,

---

<sup>1</sup> A signaler qu'on ne tient pas compte ici de la réduction dite de 1942 et qui a été supprimée en 1959, dans le quartier le plus encombré de Montréal. Si le risque se trouvait en dehors de ce quartier, la réduction irait jusqu'à un tiers pour l'immeuble et dix pour cent pour le contenu.

afin que le libellé des contrats fût le même dans tous les cas identiques. On se mit à la tâche et on prépara des clauses-types, des formules-types qui, imprimées et abondamment distribuées, doivent être employées par toutes les sociétés adhérentes.



158 Voilà un aperçu général des initiatives de la *Canadian Underwriters' Association* qui, dans l'ensemble, sont celles des autres syndicats canadiens, comme nous l'avons noté. Nous tenons à souligner que notre étude ne fait qu'effleurer le sujet. Pour être traitée à fond, la question de la tarification exigerait à elle seule, en effet, un très long exposé.

---

<sup>1</sup>Ce sont les pièces qui, en France, sont connues sous le nom d'intercalaires.