

Études techniques

Divers collaborateurs

Volume 50, numéro 4, 1983

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104199ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104199ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

collaborateurs, D. (1983). Études techniques. *Assurances*, 50(4), 411–435.
<https://doi.org/10.7202/1104199ar>

Études techniques ⁽¹⁾

par

DIVERS COLLABORATEURS

- I. Les isolants, par Michel Beaudoin, ing.
- II. Études diverses :
 - Les incendies volontaires et les difficultés de la preuve, par J. H.
 - Valeur assurable et valeur marchande des maisons d'habitation, par J. D.
 - De l'utilité du courtier d'assurance : un autre exemple, par G. P.
- III. Le vocabulaire technique :
 - en assurance, par Jean Dalpé
 - en transports, par J. H.
 - en droit, par Me Rémi Moreau
- IV. De la garantie postérieure au sinistre, par G. P.

411

I — LES ISOLANTS

De nos jours, à cause des coûts de plus en plus élevés de l'énergie, les isolants sont devenus un sujet d'actualité : je ne pense pas seulement à la triste affaire de la mousse isolante d'urée-formol (MIUF), mais aux isolants en général.

L'on parle parfois de maisons super-isolées et même de maisons à double paroi, sans compter les programmes gouvernemen-

⁽¹⁾ Several people who have helped us with the Revue in the past have been involved in technical studies. For instance, Mr. Michel Beaudoin looks at isolating materials, their advantages and inconveniences. J. H. describes the difficulty of proof for arson cases, while J. D. deals with insurance value as it applies to the market value of private houses. Jean Dalpé presents a list of insurance technical terms and J. H. gives us certain transport expressions. The meaning of a number of legal expressions is described by Mr. Rémi Moreau. Finally, G. P. describes the coverage which is now available in certain cases to cover the legal liability for an incident which has already occurred.

taux d'aide à l'isolation et aux remplacements des systèmes de chauffage. Notre propos est de donner quelques commentaires concernant les caractéristiques de résistance au feu de produits isolants couramment employés.

Les isolants se présentent sous quatre formes principales :

- a) matelas ;
- b) panneaux ;
- c) mousses ;
- d) en vrac.

412

Les matelas

C'est le type d'isolant le plus populaire qui a une résistance thermique correspondant à la moyenne ($R = 3\frac{1}{2}$ /pouce). Le produit est fait généralement de laine de verre ou de fibres minérales, avec ou sans pare-vapeur, et est considéré comme présentant un très faible risque d'incendie. Il offre également des bonnes qualités de stabilité chimique et physique.

Les panneaux

Ce type d'isolant regroupe toutes les mousses plastiques, à l'exception de la mousse urée-formol. Il s'agit de mousses rigides de polystyrène, de polyuréthane et de polyisocyanurate (uréthane modifié) obtenues par extrusion ou par expansion ; ces mousses ont montré une bonne stabilité physique et chimique jusq'ici.

Ces mousses ont une résistance thermique remarquable ($R = 4 @ 8$ /pouce), mais présentent à des degrés divers un risque d'incendie, soit à cause de leur combustibilité, soit pour la toxicité de leurs produits de combustion. Il est donc très important d'installer ces panneaux d'une façon sûre, c'est-à-dire qu'il faut absolument éviter de les installer à découvert, sans revêtement. Il y a divers revêtements acceptables par les assureurs, tels les revêtements minéraux, (plâtre, placoplâtre, etc.), les tôles métalliques, les contreplaqués, les parois de brique ou de béton et les revêtements ignifuges spéciaux (ceux-ci doivent cependant être homologués par un organisme reconnu). Il y a même des panneaux qui incorporent un revêtement de finition ignifuge.

L'usage idéal de ces produits est donc à l'intérieur des murs. Il est intéressant de noter que les fabricants de panneaux de mous-

se mettent de plus en plus leurs clients en garde contre les risques d'incendie de leur produit au moyen de notes sur les emballages.

Les mousses

Les mousses sont utilisées par injection sur place dans des espaces fermés ou à découvert de mélanges moussants soigneusement dosés (polyuréthane et urée-formol). Comme les produits de base sont les mêmes que pour les panneaux, la résistance thermique est très élevée ; la stabilité chimique est également assez grande, sauf évidemment dans le cas de la MIUF. Le polyuréthane est utilisé en espace ouvert, alors que l'urée-formol a été utilisée en espace clos, dans les murs, par exemple, parce que cette mousse ne continue pas à prendre de l'expansion après l'injection. Il est ironique de constater que la mousse urée-formol n'est pas considérée comme un risque sérieux d'incendie, principalement à cause de l'utilisation dans les murs, en espace clos, alors que le polyuréthane est connu depuis longtemps comme un risque d'incendie à cause de son utilisation à découvert.

413

La protection incendie dans le cas de l'uréthane est la même que pour les panneaux, c'est-à-dire qu'il faut un revêtement ; il faut, de plus, s'assurer qu'il y ait le moins d'espace possible entre le revêtement et la mousse : cela est parfois difficile à réaliser, car la mousse est souvent injectée sur des surfaces irrégulières.

Pour ce qui est de la MIUF, là où on l'a mise en place, il n'y a pas d'autres moyens de procéder que de l'enlever ou d'essayer d'empêcher les gaz et émanations toxiques de s'infiltrer dans les locaux isolés.

Les isolants en vrac

Ces isolants regroupent un assez large éventail de produits pouvant être posés au moyen d'une machine avec soufflerie pour les espaces clos ou bien tout simplement à la main, lorsque l'espace le permet. Ces isolants sont, soit incombustibles comme les fibres minérales, les vermiculites et les perlites, soit partiellement combustibles comme les produits à base de cellulose (bois) qui ont reçu un traitement aux sels minéraux pour réduire leur combustibilité. La résistance thermique va de $R = 3\frac{1}{2}$ /pouce dans le cas des produits de cellulose à $R = 2\frac{1}{2}$ -4/pouce dans le cas des produits minéraux. Ces derniers ne présentent pas de problèmes au point de vue

incendie, alors que le degré de combustibilité varie selon les fabricants dans le cas des produits de cellulose. Les *Underwriters Laboratories of Canada* homologuent un certain nombre de ces produits au point de vue de la combustibilité ; il est donc important de choisir un produit ayant une bonne classification. Comme le traitement ignifuge incorpore des sels minéraux solubles à l'eau, la résistance au feu peut diminuer à la longue lorsqu'ils sont soumis à de fortes humidités, sans compter les risques de corrosion et d'émanations. Il est donc important de choisir un produit stable chimiquement et physiquement.

414

Nous soumettons ces quelques réflexions au lecteur. Il n'y a pas de bons ou de mauvais matériaux ; il n'y a que des mauvaises utilisations ou des précautions insuffisantes. Avant d'en choisir un, il faut consulter un spécialiste et suivre les conseils qu'il donne, aussi bien pour la mise en place que pour la résistance au cours des années.

MICHEL BEAUDOIN, ing.



Pour faciliter la lecture des notes techniques de M. Michel Beaudoin, ing., nous lui avons demandé de les compléter par un vocabulaire bilingue, dont voici les éléments principaux. Comme, dans la pratique, le point de départ est généralement l'anglais, nous avons suggéré à notre collaborateur de mentionner l'expression ou le mot en anglais d'abord, puis l'équivalent français. Voici donc un vocabulaire — élémentaire, il est vrai, mais utile, croyons-nous, consacré aux termes employés en Amérique pour les isolants destinés à des immeubles d'habitation :

Insulation, insulating material	Isolants, matières isolantes
Urea Formaldehyde Foam	Mousse isolante d'urée-formol
Insulation (UFFI)	(MIUF)
Superisolated house	Maison super-isolée
Double envelope building	Maison à double paroi
House	Maison, immeuble, bâtisse
Batts, blankets	Matelas
Planks, boards	Panneaux
Fire resistance	Résistance au feu ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Cette expression a une valeur relative, car si un matériau peut ne pas brûler, il sera quand même abîmé si la chaleur dégagée par le foyer d'incendie est suffisamment vive.

Foam	Mousse
Loose FILL	En vrac
R value (resistance to heat flow)	Résistance thermique
Fiberglass	Laine de verre
Mineral fiber	Fibre minérale
Vapor barrier	Pare-vapeur
Fire hazard	Risque d'incendie
Polystyrene	Polystyrène
Polyurethane	Polyuréthane
Polyisocyanurate	Polyisocyanurate ou uréthane modifié
Extrusion or expansion	Extrusion ou expansion
Combustibility	Degré de combustibilité
Toxicity	Toxicité, degré toxique
Coating	Revêtement
Plaster	Plâtre
Plasterboard	Placoplâtre
Sheet metal	Tôle métallique
Plywood	Contreplaqué
Fire resistant coating or Thermal barrier	Revêtement ignifuge
Labelled coating	Revêtement homologué
Pneumatic machine, blower	Soufflerie
Vermiculite	Vermiculite
Perlite	Perlite
Cellulosic fiber	Produit ou fibre à base de cellulose (bois)
Water soluble mineral salts	Minéraux solubles à l'eau
Building materials	Matériaux de construction

II — ÉTUDES DIVERSES

A. Des incendies volontaires

Avec raison, les assurés se plaignent que l'assurance des biens coûte de plus en plus cher. L'inflation compte pour beaucoup dans les coûts nouveaux. D'un autre côté, en adoptant la clause du coût de remplacement sans dépréciation, c'est-à-dire la valeur à neuf, l'assureur s'expose à des abus ou à des malentendus. Par ailleurs, dans une période de hausse continue comme celle que nous traversons depuis quelques années, pouvait-on faire autrement, même si la police, dans l'ensemble, était devenue annuelle et si le montant

d'assurance était augmenté d'année en année autant que possible ? Quoi qu'il en soit, l'assuré qui se plaint de la hausse des prix doit comprendre que ce qu'il obtient est sensiblement plus intéressant que ce qu'il avait autrefois, alors que l'assureur avait tendance à lui offrir, encore une fois, le prix coûtant ou, tout au moins, le coût de remplacement moins la dépréciation. Entre les deux bases d'indemnité, il y a une différence qui s'accroît avec la hausse des prix, mais qui se traduit par une charge de plus en plus lourde au fur et à mesure qu'augmentent les incendies criminels et les vols.



416

La preuve d'un incendie volontaire ou criminel est extrêmement difficile à faire dans une société comme la nôtre. Avec raison, les assureurs ont tendance sinon à libérer l'assuré de tout soupçon, du moins à lui donner le bénéfice du doute. Or, si on peut démontrer, à un moment donné, la faute délibérée, il est toujours très difficile de démontrer que l'assuré est l'auteur du sinistre. Par exemple, si celui-ci a été à la fois malhonnête et adroit en confiant le soin de mettre le feu à quelqu'un d'autre, comment, encore une fois, en fera-t-on la preuve ? Nous pourrions citer, par exemple, le cas d'un sinistre où tout était dans le sens d'un crime : les extincteurs automatiques vérifiés la veille ne fonctionnaient pas le lendemain, des torchons imbibés de produits volatils ramassés par les pompiers dès le début de l'incendie ; bref, si la preuve du sinistre volontaire était faite, il restait à démontrer qui en était responsable. L'auteur de l'incendie n'ayant pu être trouvé, l'assuré a touché l'indemnité, malgré les soupçons qui planaient autour de l'affaire. Il a pu établir qu'il n'était pas sorti de l'hôpital où il se trouvait et les assureurs n'ont jamais pu démontrer qui avait véritablement mis le feu. Dans le village où celui-ci avait eu lieu, on parlait beaucoup, en attribuant l'incendie à celui-ci ou à celui-là, mais la preuve était impossible à faire.



Il faut conclure qu'il n'est pas suffisant de prouver l'incendie criminel ; il faut qu'on puisse établir qui a mis le feu. Si c'est l'assuré, alors la police est frappée de nullité comme, aussi, si quelqu'un a agi sur ses instructions. D'un autre côté, même si l'incendie est criminel et la faute en revient à quelqu'un d'autre sans l'intervention de l'assuré, celui-ci garde son droit intact, comme aussi le créancier hypothécaire.

Une deuxième question se pose : Si la police est frappée de nullité, l'est-elle intégralement, c'est-à-dire aussi bien en ce qui a trait à l'assuré qu'au créancier hypothécaire ? À cette question, Me Alain Létourneau a répondu dans un article qui a paru dans le numéro d'octobre 1982 de notre Revue. Nous y référons le lecteur inquiet de voir le créancier hypothécaire considéré au même niveau que l'assuré qui a fauté et que, de ce fait, on lui ait enlevé ou non ses droits.

Dans l'ensemble, il semble que le contrat contenant la clause hypothécaire empêche le créancier de subir une perte, tandis que pour l'application de l'article du Code civil, l'interprétation donnée par certains juges est nettement défavorable à celui-ci puisque, si le contrat devient caduc par la faute de l'assuré, le créancier perd ses droits, comme aussi l'assuré.

417



Malgré tout, on obtient certains résultats quand on fait travailler ensemble les procureurs d'une province, les compagnies d'assurance intéressées, la police et même le service des incendies. C'est ce qu'affirmait récemment, dans un communiqué de l'*Insurance Crime Prevention Bureau*, M. Patrick J. Collins qui vient de prendre sa retraite comme directeur général du bureau. Il ajoutait :

« Over a three-year period some seven very active arson rings, members of which were closely related to organized crime, were broken up with the ringleaders receiving sentences of up to 14 years. Dozens of persons were convicted. The growing scope of infiltration by the criminal element into legitimate business and the expansion of organized crime from Quebec Province, Ontario, B.C. and other Provinces, was exposed. »

Il serait extrêmement intéressant de savoir comment on est parvenu à mâter ces bandes et comment on a pu faire la preuve de leurs crimes.

Il n'en reste pas moins vrai que, dans les cas individuels, il est difficile de faire condamner quelqu'un et, par conséquent, de rendre une police nulle, à moins que l'on puisse obtenir un aveu ou trouver des témoins qui établissent clairement l'intervention personnelle de l'assuré et, par conséquent, la nullité du contrat.

**B. Valeur assurable et valeur marchande
des maisons d'habitation**

Dans un journal local, nous voyons trois cas de vente d'immeubles d'habitation. Dans le premier, on demande \$325,000 et on vend pour \$180,000 ; dans le second, le prix initial est de \$249,000 et on accepte \$190,000 ; dans le troisième, la proportion est à peu près la même entre le prix de vente et la demande initiale du propriétaire.

418

Le problème que nous voulons évoquer ici n'est pas nouveau : il s'agit de la valeur assurable d'un immeuble d'habitation. La seule différence avec ce qui se passait il y a quelques années, c'est que si le coût de construction augmentait régulièrement, la hausse était relativement faible. Par ailleurs, on ne se trouvait pas devant des exigences aussi grandes de la part du propriétaire qui, à la faveur de l'inflation, cherche à avoir le maximum au moment de la vente ; ce qui est à la fois normal et souvent décevant d'une époque à l'autre. Le chiffre subit des variations énormes correspondant à la demande. Pour l'assurance de l'immeuble, il ne faut pas s'arrêter à cet aspect du problème car ce qui compte, ce n'est pas la valeur marchande, mais le coût de remplacement avec ou sans dépréciation selon la portée du contrat d'assurance⁽¹⁾.

Par ailleurs, il faut écarter le prix du terrain qui ne doit pas entrer en ligne de compte.

Quant à la méthode suivie pour déterminer la valeur de remplacement, elle peut prendre divers aspects comme suit :

1. La plus exacte est celle que détermine un évaluateur qui tient compte du genre de construction, du prix de la main-d'œuvre, du chauffage, de la climatisation et du fini intérieur et extérieur. Un évaluateur bien organisé complétera probablement son travail en mettant en regard du coût de remplacement, la dépréciation qui s'applique, compte tenu de l'état des lieux. Il ajoutera également sans doute un relevé des prix auxquels se sont vendus des immeubles semblables dans le quartier. Là également, en période d'inflation, il faudra être extrêmement prudent avant de juger, car les

⁽¹⁾ Il est vrai, toutefois, que hors de toute logique, la localisation de l'immeuble peut intervenir dans le coût de la construction. On nous affirme, en effet, qu'un entrepreneur demandera plus cher pour construire une maison dans un quartier chic que dans un autre. Pourquoi ? Parce qu'il devra avoir de meilleurs ouvriers pour réaliser un travail qui satisfera des gens plus difficiles.

fluctuations depuis deux ans, par exemple, ont été énormes, soit à la suite de l'affolement qui a suivi les élections de 1976, soit à la suite de la dépression qui a supprimé brusquement toute une catégorie d'acheteurs qui avaient vu, dans l'intervalle, les taux d'intérêt monter à un niveau extrêmement élevé, alors que le fisc annonçait qu'il ne permettrait plus aux contribuables de déduire le coût de l'emprunt.

2. L'assuré détermine lui-même bien approximativement le coût de reconstruction de son immeuble à l'aide de chiffres qu'il obtient verbalement ou non dans son entourage. Ce qui est probablement la pire manière de procéder à cause des erreurs en plus ou en moins que l'assuré ne manquera pas de faire avec une méthode aussi élémentaire : l'insuffisance étant pire que l'excès.

419

3. Reste le barème établi par le Bureau d'assurance du Canada. Une évaluation bien approximative peut être faite avec les chiffres prévus. Elle est sûrement utile, mais tout ce qu'on peut dire, c'est que si elle apporte un facteur de précision un peu plus grand que la méthode précédente, elle n'est qu'approximative. D'un autre côté, si l'assureur ne convainc pas son assuré de faire faire une véritable évaluation de sa maison, il vaudrait mieux lui demander de remplir lui-même la formule préparée par le Bureau d'assurance du Canada. Elle est un peu compliquée, mais elle peut sûrement donner une idée assez précise de la valeur de remplacement, quitte pour l'assureur et l'assuré à convenir d'un taux de dépréciation correspondant à la date de la construction et surtout à l'état des lieux, si l'on assure sur la base dépréciée.



Tout ce qui précède n'a qu'une valeur approximative. Si nous revenons sur le sujet, c'est simplement pour rappeler au lecteur qu'il y a là une question extrêmement importante. Il ne faut pas, en effet, qu'il y ait excès ou insuffisance d'assurance si l'assuré ne veut pas être désappointé au moment du sinistre. Pour cela, le barème véritable ne doit pas être le prix de vente possible ou une approximation personnelle basée plus sur une impression que sur des données précises.

C. De l'utilité du courtier d'assurance

Voici un autre exemple de collaboration entre le courtier, l'assuré et l'assureur à la suite d'un sinistre. Il est exemplaire, à notre

avis, en ce qu'il permet de régler un sinistre important par la seule force d'un raisonnement technique, sans recours à l'arbitrage ou au tribunal.

1. Voici d'abord les faits :

- a) Un pont de bois est emporté à la suite d'une très forte crue des eaux en avril.
- b) L'assureur a émis une police tous risques avec une exclusion relative à l'inondation. Il prend l'attitude qu'il ne doit pas indemniser l'assuré, malgré les multiples interventions du courtier auprès de l'assureur.
- c) Voyant cela, les avocats de l'assuré menacent de porter la cause devant les tribunaux, ce à quoi s'objecte le courtier qui croit avoir des arguments assez sérieux pour éviter un procès. Les avocats acceptent de retirer leur menace de poursuite.
- d) Par le truchement des avocats de l'assuré et avec l'assentiment de l'assuré, le courtier fait valoir à nouveau auprès de l'assureur que, si le pont a été emporté, ce n'est pas sous le poids ou la poussée des eaux, mais à cause d'une accumulation considérable de débris et de bois, sous une des arches du pont, qu'il a été impossible de nettoyer à temps à cause de la violence des eaux. La cause immédiate du dommage, d'après le courtier, n'est donc pas la poussée des eaux même, mais celle des débris qui ont heurté la structure même du pont. La distinction est peut-être mince, puisque la cause initiale de l'accumulation des débris et leur poids sont dus à la rapidité et à l'abondance des eaux, mais elle suffit à créer un doute dont l'assureur est prêt à faire bénéficier l'assuré, en définitive.

2. Le siège social consent donc à verser l'indemnité qui dépasse \$100,000. Sans l'intervention du courtier qui s'est fait le porte-parole de l'assuré, le débat serait allé devant le tribunal, sans doute, avec des frais considérables et sans que l'on puisse, à l'avance, escompter le résultat, même si le doute était en faveur de l'assuré.

3. La conclusion n'est-elle pas qu'il vaut mieux payer un peu plus cher ou même le même prix et traiter non pas directement avec l'assureur, mais par l'entremise d'un courtier bien organisé ? Dans le cas présent, comme il s'agissait d'une société mutuelle, l'assuré

aurait pu traiter directement. S'il l'avait fait, la cause serait sans doute encore devant les tribunaux. Et à quel prix ?

III — NOTES DE VOCABULAIRE TECHNIQUE

par divers collaborateurs

La langue technique évolue forcément ; elle devient facilement un jargon qu'il faut expliquer à ceux qui ne sont pas des techniciens. Il faut aussi rappeler aux techniciens qu'ils ont tendance parfois à ne pas s'entendre sur le sens exact des mots qu'ils emploient couramment. Cet essai de vocabulaire technique a justement pour objet d'apporter au lecteur un sens nouveau donné à des mots existants ou des mots nouveaux dans une langue qui les ignorait jusque-là. Tous ne sont pas beaux, mais ils existent et on doit leur donner un sens aussi précis que possible. Encore une fois, c'est ce à quoi s'efforce notre équipe.

421

Il faudrait éviter, en effet, que notre Revue devienne une sorte de tour de Babel où les mots auraient autant de sens que de lecteurs.



A. Assurances autres que vie ou non vie

Tous les métiers ont leur jargon. En assurance et en réassurance, voici quelques termes qu'il est intéressant, croyons-nous, de définir.

Sinistralité. On a écrit un jour : « En automobile, l'alourdissement n'est jamais supérieur à trois ou quatre points, mais les compagnies X et Y voient cependant leur sinistralité relativement allégée ». Cela veut dire que le taux de sinistres est moindre ou plus élevé, selon le cas et les assureurs.

Sinistre. En assurance, un sinistre, c'est un accident, un incendie, un dommage quelconque subi par soi ou par un tiers. Le taux de sinistres ou de sinistralité est le pourcentage atteint par les indemnités par rapport aux primes acquises.

Primes acquises, primes souscrites. Les primes acquises, en regard des primes souscrites, sont le pourcentage du revenu-primes que l'assureur est autorisé à considérer comme revenu acquis ou technique de l'année. S'il ne peut compter la prime entière, c'est-à-dire la prime souscrite, c'est qu'on force l'assureur à garder en réserve une partie destinée à garantir le risque d'ici la fin du contrat.

Risque. Le risque est ce qui fait l'objet de l'assurance, aussi bien en incendie qu'en responsabilité civile, qu'en assurance maritime, etc. Il désigne à la fois l'objet assuré ou assurable et le danger que courent l'assureur d'avoir à verser une indemnité à la suite d'un sinistre, ou l'assuré de causer un dommage.

Charges techniques et non techniques. La première expression comprend les frais et les indemnités versés. Les charges non techniques s'appliquent aux commissions versées aux intermédiaires et aux frais de gestion et d'administration.

422 **Les placements diversifiés.** On entend par là la gamme des placements autorisés par la loi, qu'il s'agisse de placements mobiliers ou immobiliers, d'obligations ou d'actions. Chaque pays a ses exigences, aussi bien quant à la valeur initiale, c'est-à-dire le coût, qu'au montant reconnu par le marché et pour les réserves ou provisions en cours de route.

Dans le cas des placements immobiliers, les compagnies européennes, en particulier, peuvent placer des fonds assez élevés sous ce titre, avec l'entente que, périodiquement, avec l'inflation et l'augmentation de valeur de la propriété, on les autorise à majorer leur actif à des conditions précises. Au Canada, le contrôle est beaucoup plus restrictif à ce sujet.

Plus-values latentes. Voilà une expression qui, comme les autres, doit être expliquée. Il s'agit des postes d'actif qui, si on les évalue au cours du marché, ont une valeur beaucoup plus faible que celle qu'indique le bilan. Par exemple, ce serait le cas d'immeubles achetés avant la poussée d'inflation que l'on a connue, aussi bien en Europe qu'en Amérique, depuis quelques années. En Europe, périodiquement, certaines sociétés demandent à l'État de les autoriser à augmenter certains postes en tenant compte de la valeur nouvelle qui, encore une fois, correspond à la hausse des prix. La chose est importante, en particulier, en période d'inflation bouillonnante ou galopante. Le revenu d'un assureur est de trois types :

- i) le revenu technique, c'est-à-dire les primes ou les sommes versées par l'assuré à l'assureur pour la garantie d'un risque ;
- ii) le revenu financier qui provient du portefeuille mobilier et immobilier ;
- iii) les opérations de change.

Les opérations de change sont une source de bénéfices ou de pertes dans un milieu monétaire international aussi instable que celui que nous connaissons. La société française qui a des dollars américains, au moment où le franc cote 4,50 francs au dollar, fait un profit considérable lorsque le franc atteint 7 au dollar américain. Le contraire, non seulement peut se produire, mais se produit journellement. Le marché des changes est, en effet, extrêmement aléatoire par les temps qui courent. À tel point qu'avant de considérer un bénéfice provenant de cette source, il faut constituer des réserves que l'on appelle familièrement *coussin* en Amérique et *matelas* en France, dans le jargon du métier. De toute manière, on ne peut oublier cette source de bénéfice ou de perte dans le cas d'une entreprise faisant des affaires avec le monde entier car, si les changes peuvent être une cause importante de profit dans le cas d'une entreprise d'assurance ou de réassurance, les résultats techniques obtenus par la société dans un pays particulier peuvent être complètement modifiés lorsqu'ils sont traduits dans la monnaie de la société-mère. Ainsi, un bénéfice technique fait dans un pays dont la monnaie se déprécie tout à coup devient, pour la société-mère, un déficit lorsqu'il est transformé dans sa monnaie. Il faut admettre, cependant, que le contraire est également vrai. Le bénéfice financier a donc deux aspects principaux : le profit réalisé à la vente d'un titre et le rendement des sommes accumulées au portefeuille. Celui-ci prend principalement la forme d'intérêts ou de dividendes, avec des résultats différents au point de vue de l'impôt sur le revenu.

Le revenu financier varie suivant le marché, l'importance des fonds propres et celle des réserves, ainsi que la politique de placements de l'entreprise.



Ce qui nous amène à faire la différence entre l'une et l'autre des sources de fonds : *les fonds propres* de l'entreprise étant le capital versé et le surplus ; tandis que *les réserves techniques* sont notamment de deux types : la provision des primes non acquises et les réserves pour sinistres en cours de règlement. Les premiers appartiennent sans discussion aux actionnaires. Quant aux seconds, s'ils servent à garantir les affaires en cours, ils sont considérés comme faisant partie de l'actif de l'entreprise et le rendement entre dans le revenu de l'assureur au même titre que celui des fonds propres.

Revenus techniques, revenus financiers. On entend, par revenus techniques, les résultats obtenus par l'assureur en mettant les primes acquises en regard des sinistres, ainsi que le coût d'administration dans l'ensemble.

L'opposition de l'un à l'autre donne le revenu technique ou le déficit technique — certains disant d'opérations ; ce qui, au fond, est, pensons-nous, une traduction littérale de *operational*.

424

Quant aux résultats financiers, ils proviennent du rendement du portefeuille, des profits réalisés à la vente soit de titres, soit d'immeubles, soit d'autres valeurs, compte tenu des impôts spéciaux portant sur les bénéfices réalisés depuis la fin décembre 1971.

Cette question de bénéfices financiers pose celle de la politique financière de l'entreprise. Pendant longtemps, les conseillers financiers ont suggéré les placements à long terme jusqu'au moment où ils se sont rendu compte que le marché avait complètement changé, que le taux d'intérêt allait croissant et que, de cette manière, la valeur des obligations et des actions posait de sérieux problèmes pour l'article 103 de la Loi des assurances, surtout dans sa rédaction antérieure qui exigeait de mentionner la valeur fixée par le surintendant des Assurances vers la fin de novembre, chaque année.

Paiement ex gratia. Anglicisme incontestablement, puisque l'idée s'exprime ainsi en américain : *Ex gratia payment*. Certains disent, en français, versement à titre gracieux ou à titre commercial⁽¹⁾ ; ce qui n'est pas tout à fait exact. À notre avis, il vaudrait mieux employer versement ou paiement discrétionnaire.

Il y a là, de toute manière, une expression qui exprime le désir du Prince. L'assureur ne reconnaît pas, en effet, son obligation de payer. Il le fait pour certaines raisons, en tenant compte du courtier ou du client ou peut-être, dans certains cas, parce qu'il n'est pas trop sûr d'avoir raison.

Le courtier n'est pas heureux de cette manière de régler, s'il est certain du bon droit de son client. Souvent, avec l'assentiment de celui-ci, il l'accepte comme un pis aller et non, selon l'assureur, comme un droit ou un précédent.

⁽¹⁾ *Lexique d'Assurance et de Réassurance*, par Jacques Lesobre et Henri Sommer, page 88. Chez Berger-Levrault.

Il s'agit, en somme, d'un versement fait en dehors de toute obligation contractuelle, l'assureur acceptant, sans se croire forcé de le faire, de verser l'indemnité pour les raisons mentionnées précédemment : paiement ou versement à titre discrétionnaire, donc.

Informatique. Le mot vient évidemment d'*information*. Il comprend principalement le matériel électronique destiné à fournir des données à l'utilisateur, avec une étonnante rapidité et efficacité. L'informatique comprend, par exemple, l'ordinateur et ses divers éléments, ainsi que tous ces appareils d'appartenance électronique. Videotex en est un aspect qui s'est énormément enrichi et répandu récemment et qui contribue à faciliter les communications rapides, sûres et bien documentées. Une de nos collaboratrices, Mlle Monique Dumont, a écrit un article sur la question sous le titre *Télématique et assurance*⁽¹⁾. Avec télématique, on a un autre terme qui se rapproche d'*informatique*. Il s'allie facilement à l'informatique et, à notre avis, il peut être défini comme un de ses aspects. Dans son article sur la télématique, Mlle Dumont signale que le Comité consultatif international télégraphique et téléphonique de Genève hésite entre *télématique* et *télé-informatique*.

425

Vandalisme. Dans *Report* de septembre-octobre 1981, l'organe bimensuel du Bureau d'assurance du Canada, on donne la définition suivante du vandalisme : *The willful or malicious destruction, injury, disfigurement or defacement of any public or private property, real or personal, without the consent of the owner or person having control of the property in question.*

Cette définition provient, nous dit-on, de *Mississauga Task Force on Vandalism, June 1976*.

Elle n'est pas mauvaise, mais peut-être un peu compliquée. Aussi, nous permettons-nous de suggérer la nôtre, qui nous paraît avoir un seul mérite, celui d'une plus grande simplicité. La voici : par vandalisme, on entend les dommages intentionnels faits à la propriété d'autrui, hors de sa connaissance.

Il est évident que l'assuré n'a rien à voir avec ce genre de dommages, qu'il ne doit pas s'être exposé par des actes de provocation et qu'il ne doit, en somme, avoir eu rien à faire ni directement, ni indirectement avec ceux qui ont causé les dégâts, sans quoi il n'est pas question de vandalisme : il n'est pas question non

⁽¹⁾ L'article a paru dans le numéro d'octobre 1982.

plus d'indemnisation possible. Le vandalisme est un risque accidentel, occasionnel qui peut parfaitement être isolé de tous les autres cas que prévoit une police d'assurance particulière. Par exemple, un incendie qui s'accompagne de vandalisme reste un incendie qui doit être indemnisé en tant que tel, à moins qu'on puisse nettement séparer les dommages dus au vandalisme et les dommages dus à l'incendie. D'un autre côté, comme il s'agit d'une même assurance, c'est-à-dire d'une police qui prévoit les deux risques, l'indemnité, au fond, serait versée en une seule somme. Seul le vol, au cours d'un incendie ou suivant le sinistre, doit être considéré séparément.

426

Assureur, réassureur et rétrocessionnaire

1. Il faut d'abord distinguer entre l'assureur et l'intermédiaire : agent ou courtier, sous-agent, sous-courtier et consortium de courtiers.

L'assureur, c'est celui qui accepte d'assurer un risque offert soit par le futur assuré si celui-ci s'adresse directement à lui, soit par l'agent si celui-ci a un contrat qui le lie avec l'assureur, soit avec le courtier qui, en principe, est censé être le représentant de l'assuré, même s'il reçoit sa rémunération de l'assureur. Il y a là une situation paradoxale qui a jusqu'ici empêché le courtier d'être considéré comme un professionnel. Quant au sous-agent ou au sous-courtier, c'est celui « qui a son bureau dans sa poche » et qui fait placer par l'agent ou le courtier ce qu'il ne peut faire admettre lui-même.

Retenons ici simplement la fonction de l'assureur, lequel en anglais est connu sous le nom de *Insurance Company* ou encore the *Insurer*. Le mot *assurer* étant conservé pour l'assurance-vie. C'est ainsi que l'on dit *life assurance* et *fire insurance*.

2. Règle générale, l'assureur accepte la totalité ou une partie du risque qu'on lui demande de garantir. Très souvent, il dépasse sa capacité d'absorption soit à cause du montant portant sur l'immeuble ou son contenu, par exemple, soit à cause des cumuls dans une même rue ou dans un même quartier, s'il s'agit d'assurance contre l'incendie. Pour éviter de se surcharger en cas d'un sinistre grave ou global, il a des ententes avec un ou des réassureurs, que l'on appelle *réassurance facultative* ou *réassurance par traité*, selon que l'assureur le désire. Généralement, il a ses traités de réassu-

rance, d'une part et, d'autre part, d'assurance facultative qui sont placés sur certains risques particulièrement lourds à porter.

3. Quant au récessionnaire, c'est celui à qui le réassureur cède à son tour une part d'un risque qu'il trouve trop élevé pour sa capacité d'absorption, connue sous le nom de plein de conservation, par opposition à son plein de souscription. Là également, on peut se trouver devant une récession facultative ou par traité qui porte le nom d'obligatoire. Nous ne voulons pas entrer dans le détail de ces traités ici parce que, à leur tour, ils indiquent, aussi bien chez l'assureur que chez le récessionnaire, les bornes des obligations souscrites par chaque groupe. Si le traité quote-part (*quota share*) met sur le même pied assureur, réassureur et récessionnaire quant à la fortune de l'assureur, les traités d'excédent (*excess of loss*, etc.) sont autant d'aventures dont les résultats sont bien différents parfois du sort même de l'assurance originale.

427

4. Restent à définir consortium de courtiers et consortium d'assureurs. Pour des raisons diverses, un assuré peut vouloir avoir plus d'un courtier. Pour obtenir l'uniformité de direction, les courtiers constituent ce qu'on appelle généralement un consortium, c'est-à-dire, selon *Robert*, « un groupement de spécialistes » : ceux-ci se répartissant les tâches, mais étant responsables envers l'assuré de la qualité du travail.

Peut-on également parler de consortium d'assureurs ? Oui, s'il s'agit d'un risque assez dangereux ou d'une somme considérable à laquelle souscrivent un certain nombre d'assureurs soit directement, soit par l'entremise d'un consortium de courtiers. Par exemple, la Compagnie *** confiera ses assurances à un consortium de courtiers, chacun apportant une connaissance particulière du métier et pouvant confier également à un consortium d'assureurs des risques aussi élevés que présente une entreprise d'une grande envergure.

Combined index. Terme qui, en assurance autre que vie, exprime le rapport des indemnités et des dépenses aux primes acquises. Ainsi, on dira le *combined index*⁽¹⁾ est cette année de 95%, 100% ou 120%. C'est lui qui permet de déterminer le bénéfice ou la perte technique ou d'opérations, tandis que le bénéfice net s'établit en mettant en regard le produit financier des opérations, obtenu par le rendement des fonds propres et des réserves et provisions de

⁽¹⁾ Ou indice global ou réuni.

l'entreprise. Ainsi, une société d'assurance qui a un *combined index* de 120%, par exemple, fait une perte technique substantielle, mais qui peut se transformer en un profit net variable suivant le rendement du portefeuille. Compte tenu des bénéfices financiers obtenus par l'entreprise à l'aide des fonds propres, i.e. le capital, la prime payée sur celui-ci, les fonds accumulés et non répartis, les réserves constituées par l'entreprise en dehors de ses réserves techniques ou d'opérations ; bref, le surplus.

428

L'on appelle *indice de sinistralité* ce qui, en anglais, est *loss index* ou *underwriting cost index*. Il s'applique au rapport des sinistres (frais de règlement compris) aux primes acquises. Il ne faut pas confondre ces trois expressions : *loss index*, *underwriting cost index* et *rapport de sinistralité* avec le *combined index* ou indice global. En effet, ce dernier exprime le rapport des sinistres et de tous les frais de l'entreprise aux primes acquises. C'est ainsi que le premier indice pourrait être de 100% et le dernier de 135%, par exemple : le premier permettant d'établir la perte d'opérations et le second le déficit technique total d'un exercice particulier.

À noter qu'au Canada, on dit parfois *cost index* au lieu de *combined index* ; ce qui est également le coût global de l'opération d'assurances autres que vie.

Les assurances

On distingue les assurances-vie et les assurances autres que vie ou non vie, dans le cours ordinaire des choses. On comprend dans les derniers, en particulier, l'assurance incendie, automobile, responsabilité civile, chaudières et machinerie, aviation, accident, maladie, maritime, etc.

On distingue également entre les assurances de personnes (qui comprennent l'assurance-vie et parfois aussi les assurances accident et maladie), les assurances de responsabilité et les assurances de choses. Il y a là, dans l'ensemble, la répartition théorique que reconnaissent les traités d'assurance, sinon la pratique.

Par ailleurs, quand on parle d'assurance non vie, on entend tout ce qui n'entre pas dans le groupe vie et accident-maladie.

B. Vente, marketing, mise en marché

Les Américains donnent au mot *marketing* un sens extrêmement large. Pour eux, en effet, il comprend toutes les opéra-

tions destinées à la vente. Autrefois, on employait ce dernier mot et on lui donnait non pas le sens qu'il avait dans la pratique, c'est-à-dire la vente d'un objet quelconque, mais également l'étude du marché, tandis que l'on semble lui attribuer maintenant presque un sens vulgaire. Dans l'esprit de beaucoup de gens, un vendeur est celui qui est forcé de mettre le pied dans la porte pour empêcher qu'on ne le renvoie. On pense toujours au vendeur de brosses d'antan.

Par *marketing*, on est venu à dire, nous croyons, l'étude du marché, l'examen de la rentabilité et la méthode destinée à faciliter la vente. C'est aussi l'importance que celle-ci peut prendre.

429

On dit souvent en français la *mise en marché*, sans réfléchir que ces mots ne veulent absolument rien dire. Malheureusement, ils ont pénétré dans la langue et il faut les prendre tels quels, tout en signalant leur insuffisance. *Mise en marché*, en effet, semble pour bien des gens se limiter à l'étude du marché, en excluant la vente elle-même, considérée, encore une fois, comme une chose sans aucune importance. Alors qu'au fond, ce qui compte encore plus que l'étude du marché, c'est l'usage qu'on en fait et le succès que donne la distribution du produit. On doit la préparer et, pour cela, prévoir à l'avance ce qu'elle doit donner et à quelles conditions. Si, autrefois, des entreprises disparaissaient rapidement, c'est que justement on n'étudiait pas à l'avance les conditions de rentabilité d'une affaire ou d'un produit. Dire *mise en marché*, dans ce cas, me paraît être un simple à-peu-près auquel, encore une fois, on fait dire beaucoup plus que les mots eux-mêmes évoquent. Et puis, s'il est valable de mettre un nouveau produit sur le marché, il est prudent d'en étudier à l'avance le succès, la rentabilité. Cela, c'est faire l'étude du marché : la vente en découlant.

Franchise, franchiseur, franchisé, voilà trois mots auxquels, en assurance, on donne un sens nouveau. Une *franchise* est une convention qui accorde à un tiers le droit de vendre les produits de l'assureur sur lesquels porte la franchise, à des conditions particulières et en employant des méthodes de vente correspondant aux instructions du *franchiseur*. Avec l'entente également que celui-ci met à la disposition du *franchisé* ses services de placement, d'ingénierie et, au besoin, de règlement de sinistres. Le *franchisé* est donc celui qui bénéficie de la convention et qui l'applique, tandis que le *franchiseur* est celui qui l'accorde. Il y a là des mots et des prati-

ques qui viennent directement des États-Unis, mais que la France adopte tant ils apportent une solution à des problèmes de vente.

Par ailleurs, le franchiseur peut parfaitement ne pas être un courtier d'assurance, mais simplement un conseiller qui dirige ou conseille un groupe de courtiers. Dans d'autres cas, le franchiseur peut avoir des ententes avec certains assureurs pour placer les affaires des franchisés ou, tout au moins, celles qu'ils ne peuvent pas faire accepter directement. Dans ce cas, la chose est assez difficile dans un marché comme celui que nous avons. Par ailleurs, la chose est théoriquement possible. Elle peut l'être dans la pratique, si les franchisés doivent avoir recours fréquemment et abondamment au franchiseur. Il faut noter, cependant, que la pratique est surtout répandue dans le commerce. Ainsi, la maison Rodier de Paris accorde le droit de vendre ses produits et d'utiliser ses méthodes à des gens ayant leur place d'affaires dans une ville où la maison ne désire pas ouvrir une succursale.

430

C. Vocabulaire juridique

Les mots *peut* et *doit*. Généralement, *peut* est permissif et *doit* est impératif. Toutefois, *peut* est souvent impératif lorsqu'il se rapporte à une juridiction judiciaire ou quasi judiciaire. Par exemple, il est dit, dans une législation, qu'une commission peut accorder un certificat d'accréditation. Un tribunal se penche sur cette question et décide, en l'occurrence, que la commission *devait* accorder ledit certificat, si certaines conditions étaient remplies⁽¹⁾.

Recours collectif. Au sens de la Loi qui porte ce nom, il s'agit d'un moyen procédural qui permet à un seul demandeur, dans une cause, d'agir pour le compte d'autres.

Assureur agréé. On utilise souvent cette expression sans qu'on sache précisément de quel agrément il s'agit. En fait, l'assureur est agréé s'il est autorisé à pratiquer un type d'assurance, en vertu de la loi et s'il détient un permis émanant du surintendant des Assurances.

À titre onéreux. Cette expression revient souvent dans la Loi sur les assurances. En plus de son sens ordinaire, la loi définit ainsi cette expression : « en contrepartie d'une commission ou d'un avanta-

⁽¹⁾ Dans *Rédaction et Interprétation des Lois*, Me Louis-Philippe Pigeon, c.r., a apporté des précisions intéressantes sur la question.

ge, direct ou indirect, d'une promesse de rémunération ou de l'intention d'en obtenir une ».

Action dérivée. Qu'est, au juste, cette expression qui nous vient du droit anglais *derivation action* ? Il s'agit d'une action permettant à un actionnaire minoritaire de poursuivre les administrateurs au nom de la compagnie, pour faire rétablir un tort causé à celle-ci. Elle ne s'exercerait qu'exceptionnellement et avec certaines restrictions imposées à ses conditions d'ouverture.

Pollution. Selon qu'elle soit téméraire ou accidentelle, l'assureur interviendra en garantissant ce risque. La pollution accidentelle, seule susceptible d'assurance, a une cause fortuite et imprévue, bien que les dommages puissent être graduels. La pollution téméraire ou intentionnelle est exclue : elle se caractérise par la non-observation consciente de la réglementation concernant les mesures à prendre pour protéger l'environnement.

431

Compagnie captive d'assurance. Expression souvent utilisée en assurance. Il s'agit d'une compagnie qui, tout en fonctionnant selon les mêmes barèmes et réglementations que les compagnies d'assurance traditionnelles, est créée et appartient exclusivement à une grande société ou à un groupe, à qui elle fournit certaines assurances dont ils ont besoin. Les conditions pouvant ainsi être plus souples que celles du marché traditionnel.

RÉMI MOREAU

D. L'évolution du transport maritime

Voilà un titre qui dépasse ce que nous voulons étudier rapidement avec *L'Argus*, c'est-à-dire la *conteneurisation*. Le mot est barbare. Il vient directement de l'anglais *container*, mais il est accepté et il s'applique à des opérations très étendues. C'est pourquoi nous avons pensé à réunir ici quelques termes issus de cette adaptation qui s'applique à des choses précises. Ainsi :

- « Parc mondial de conteneurs
- Prévisions du tarif conteneurisé
- Trafic de conteneurs en France
- L'essor du conteneur
- Le transport conteneurisé. »

Et ces précisions que nous tirons d'une synthèse réalisée par Mlle Florence Duflot, parue dans *l'Argus International* de septembre-octobre 1982 :

« Le conteneur n'est pas un emballage.

C'est un élément de la chaîne des transports des marchandises qui peut tenir lieu de conditionnement, d'unité de manutention et d'auxiliaire du transport.

C'est un mode de transport multimodal et intermodal..

À chaque type de fret correspond un type de boîte. Elle se présente sous une forme cubique, rectangulaire ou cylindrique. »

432

On parle aussi de « conteneurs secs qui se chargent généralement par le côté ». Il y a également l'*open-top* pour lequel on n'a aucun équivalent en France. Ajoutons avec l'auteur que des « conteneurs sont réservés aux marchandises spécifiques ; ce sont les isothermes, les frigorifiques, les citernes pour les liquides alimentaires ou inflammables. Les marchandises transportées sont en vrac ou pré-emballées ».

Nous terminons ici cette étude rapide en référant le lecteur à l'*Argus International* de septembre-octobre 1982.



Nous lui ajoutons une dernière expression, *piggy back*, que l'on rend en France, nous affirme-t-on, par *fer-routage*, c'est-à-dire l'expédition des conteneurs par chemin de fer, puis par la route, en camion.

IV — DE L'AUGMENTATION DE L'ASSURANCE POSTÉRIEUREMENT AU SINISTRE¹⁾

Aux États-Unis, un hôtel est détruit par le feu. Ses propriétaires se sont mis à l'abri, croient-ils, en souscrivant une assurance de responsabilité civile d'un montant substantiel. Comme il y a de nombreux morts et blessés, et comme l'hôtel en question peut être tenu responsable du sinistre, ses avocats fixent à un montant assez fabuleux l'indemnité totale possible. Comme il y a une insuffisance

¹⁾ M^c Rémi Moreau traite dans le Bulletin du même sujet, mais à un point de vue qui l'intéresse particulièrement, c'est-à-dire sous l'angle de la garantie. Son point de vue complète celui que nous avons voulu développer dans ces études techniques. La question y est traitée sous l'angle technique et financier.

notoire de la garantie, les propriétaires de l'hôtel se tournent vers un certain nombre d'assureurs et demandent si on ne pourrait pas souscrire une assurance complémentaire beaucoup plus élevée avec effet rétroactif, moyennant une prime à fixer. Il y a là un principe tout à fait opposé aux règles de l'assurance ou de la réassurance. Et cependant, on a trouvé le marché voulu, à la suite d'un raisonnement très simple et qui tient compte de la situation financière du moment. Voici, en résumé, le processus suivi par les assureurs qui acceptent le risque : l'affaire ne se règlera pas avant plusieurs années puisqu'elle fera l'objet de multiples poursuites. On peut donc la considérer presque uniquement sous l'aspect financier. Par exemple, une prime substantielle versée immédiatement et placée pour une dizaine d'années dans des obligations à très fort rendement — de 20 à 22 pour cent⁽¹⁾ — par le jeu de l'intérêt composé ne va-t-elle pas donner une somme permettant de faire face aux obligations déterminées par des tribunaux qui ne rendront sûrement pas leur jugement avant six ou sept ans, par le jeu des appels de première et de deuxième instances ?

433

Il y a là une opération un peu étonnante, mais qui s'explique uniquement par son aspect financier. On sait qu'il y a eu un sinistre ; on connaît l'assurance de base ; on sait qu'elle est insuffisante et à peu près ce que l'assureur ou l'assuré devront payer. Combien coûtera le sinistre ? On n'en a aucune idée précise mais, sur l'avis des avocats consultés, en tenant compte du très haut rendement des fonds placés maintenant, par le jeu de l'intérêt composé également, on croit pouvoir atteindre une somme qui devrait être suffisante pour faire face aux jugements des tribunaux, une fois les derniers arrêts rendus.

Et l'on accepte d'émettre une police avec effet rétroactif⁽²⁾.

Que faut-il penser de l'opération ? D'abord que l'assuré se met à l'abri d'une responsabilité dont il ne pouvait à l'avance établir le chiffre. Et puis, encore une fois, que l'opération revêt un caractère différent de celui auquel on pense quand on raisonne sous l'angle de l'assurance strictement, c'est-à-dire un montant fixe indiqué dans la police émise avant le sinistre, moyennant une surprime également fixe, d'une durée déterminée et à des conditions précises.

⁽¹⁾ Taux courants à l'époque.

⁽²⁾ C'est-à-dire une assurance complémentaire et rétroactive.

Par ailleurs, une assurance nouvelle vient de naître à la suite de cette opération inattendue⁽¹⁾. Elle prend le nom de *Retroactive Liability Insurance*. En voici les aspects principaux :

- 1° D'abord, elle reste dans le cadre ordinaire de l'assurance puisqu'elle prévoit une garantie supplémentaire disponible en cas de besoin pour des cas imprévus et non encore connus.
- 2° Elle s'applique à un cas réel, après un sinistre imprévu.
- 3° Elle peut varier d'une année à l'autre suivant la marche de l'inflation et de la prime.
- 4° Elle prévoit un maximum de garantie.
- 5° La prime tient à la fois compte de la probabilité de sinistre et de son étendue possible. Et enfin, elle fait entrer dans l'opération un aspect financier limité, mais variable suivant le risque, la prime et la durée possible du règlement.

Comme on le voit, il y a là une opération sortant de l'ordinaire, défendable, mais présentant malgré tout un risque. C'est le cas de la responsabilité des produits, de la responsabilité professionnelle ou des travaux complétés, par exemple. Si certains assureurs sont prêts à accepter le risque en le considérant comme une assurance d'excédent (mais avant sinistre), d'autres s'y refusent à cause du risque en jeu dans le cas de l'hôtellerie, des produits pharmaceutiques, de la construction, etc.



Voici comment s'exprime l'intermédiaire qui offre la garantie d'augmentation de l'assurance pour en justifier l'existence :

"A lot of eyebrows in the insurance industry continue to be raised over the above captioned new and innovative coverage. Undoubtedly a lot of the fuss is due to the publicized MGM Grand Hotel affair.

The coverage which has emerged, however, proves the MGM negotiation to be the exception rather than the rule. While back-dated insur-

⁽¹⁾ Dans le passé, il y a eu une assurance incendie qui permettait d'augmenter le montant de la garantie

- a) si, chaque mois, la valeur des marchandises avait été régulièrement communiquée à l'assureur ;
- b) et si, le jour du sinistre, l'assurance se révélait insuffisante pour les fins de la règle proportionnelle. Mais l'augmentation possible était limitée à dix pour cent de l'assurance en vigueur.

ance for a known loss is still possible, the retroactive liability more commonly sought and for which we have increased market interest, contemplates unknown losses, and has been duly labelled "Incurred But Not Reported Buyback Insurance" by one of our markets to emphasize the distinction. The difference cannot be over emphasized."⁽¹⁾

L'assureur et le courtier d'assurance

Nous revenons sur le sujet en mentionnant un relevé intitulé *Insurance T.R.A.C. Report (Canada) 1982*, qui vient de paraître aux éditions de Colander Publications Limited. Ce rapport bilingue est l'œuvre de Coopers & Lybrand, comptables agréés de Toronto, qui se sont faits un nom dans la vérification des compagnies d'assurances. Il a pour objet de faciliter non seulement aux courtiers, mais aux réassureurs et aux assureurs eux-mêmes, l'analyse des ressources présentées de 1979 à 1981 par les assureurs traitant au Canada. L'ouvrage peut sûrement être utile, même s'il ne présente qu'un aspect du jugement qui peut être porté sur les sociétés d'assurance autres que vie qui traitent au Canada. Il est bien fait, mais ce n'est pas l'instrument qui va nécessairement jeter le cri d'alarme au bon moment. Ainsi en 1979, pour la Compagnie xxx, il donne bien un renseignement valable, à savoir que le surplus acquis est déficitaire. S'il y a là un indice qui aurait pu apporter un doute dans l'esprit du courtier, le rapport est daté de 1982 et il serait arrivé beaucoup trop tard pour permettre la plus grande prudence. Comme nous le disions dans un numéro précédent, il est impossible de rendre le courtier responsable de la mauvaise tenue financière d'un assureur, surtout si le contrôle des assurances continue à lui laisser faire des affaires. Par ailleurs, comme nous le signalions précédemment, il y a les traités de réassurance qui entrent en jeu et, d'autre part, il est impossible d'analyser la valeur intrinsèque des réserves. Seul le contrôle des assurances peut le faire parce qu'il a les renseignements voulus, mais parfois trop tard, surtout en période de crise. Quoi qu'il en soit, le rapport de Coopers & Lybrand est un instrument de travail qui n'est pas à mettre de côté parce qu'il complète les chiffres du surintendant des Assurances et parce qu'il les fournit un peu plus tôt que celui-ci ne le fait.

⁽¹⁾ Comme on peut le croire, la nouvelle de l'assurance souscrite postérieurement au sinistre a soulevé beaucoup d'intérêt et de curiosité.