

L'assurance de responsabilité, dite « *wrap-up* »

Pierre Archambault

Volume 52, numéro 3, 1984

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104395ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104395ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Archambault, P. (1984). L'assurance de responsabilité, dite « *wrap-up* ». *Assurances*, 52(3), 334–343. <https://doi.org/10.7202/1104395ar>

Résumé de l'article

The author describes the “*wrap-up*” liability insurance policy. “*wrap-up*” indicates that it covers all the various parties involved in a major construction project, such as a large building. Mr. Archambault has often dealt with this policy, and his article is therefore of particular interest. He knows its advantages and drawbacks, and thus speaks with authority when he concludes: “We are quite sure that this policy will be more and more used for major construction projects. Needless to say, the purchase of a “*wrap-up*” coverage involves certain hazards and its negotiation should therefore be entrusted to specialists.”

L'assurance de responsabilité, dite «wrap-up»⁽¹⁾

par

Pierre Archambault

Vice-président – assurance des entreprises/sinistres à
La Prévoyance et aux Prévoyants du Canada

334

The author describes the “wrap-up” liability insurance policy. “Wrap-up” indicates that it covers all the various parties involved in a major construction project, such as a large building. Mr. Archambault has often dealt with this policy, and his article is therefore of particular interest. He knows its advantages and drawbacks, and thus speaks with authority when he concludes :

“We are quite sure that this policy will be more and more used for major construction projects. Needless to say, the purchase of a “wrap-up” coverage involves certain hazards, and its negotiation should therefore be entrusted to specialists.”



En assurance de responsabilité civile, il y a l'assurance dite *wrap-up* ou *globale*. Il y a là une expression qui frappe de plus en plus nos oreilles. On l'entend plus souvent qu'auparavant, en effet. Les propriétaires de grands projets s'en informent, les associations d'entrepreneurs les suggèrent à leurs membres

(1) Ou globale, comme le suggèrent MM. Lesobre et Sommer dans leur *Lexique d'assurance et de réassurance* (Chez Berger-Levrault, p. 90). Cette assurance est venue des États-Unis, il y a quelques années. Elle a pour objet de comprendre, dans une assurance de responsabilité civile générale, tous ceux qui ont quoi que ce soit à faire avec un contrat de construction : le propriétaire, l'entrepreneur général, les sous-entrepreneurs, les fournisseurs au cours de l'érection d'un grand immeuble, par exemple. L'auteur de cette étude hésite à traduire le terme qu'on emploie aux États-Unis. Pourquoi ne pas dire *assurance de responsabilité civile globale*, puisqu'elle a pour objet de comprendre même le propriétaire, au cours de la construction ? En la complétant avec une garantie des travaux terminés, on résout le problème de la coassurance et on évite l'opposition ordinaire des divers assureurs au cours ou à l'occasion de grands travaux impliquant beaucoup de monde et pouvant compliquer le règlement d'un sinistre, en cours d'exécution.

Très souvent, nos voisins emploient, pour des groupes, une expression qui, au premier abord, n'est qu'une évocation de la portée du contrat ou d'un instrument de garanties nouvelles. Ainsi, *Umbrella policy* indique une assurance de responsabilité très étendue, plus large que la police ordinaire. Et ce vocabulaire étonnant qu'on emploie pour désigner un ordinateur et ses données ! Qui pourrait se douter que, dans l'esprit de l'inventeur, *hardware* veut dire ordinateur et *software* les données réunies ? Est ahurissante cette manière de procéder qui est maintenant acceptée partout où l'on se sert de ce prodigieux appareil. *Note de la Direction.*

et, de plus en plus fréquemment, les ingénieurs en font une exigence des plans et devis.

Les assureurs sont invités régulièrement à soumissionner pour une *wrap-up*. De quoi s'agit-il ? Le but de l'exposé est de jeter de la lumière sur le sujet. Lumière bien faible, car le sujet est vaste, mais assez forte pour montrer la voie, du moins l'espérons-nous.

Soulignons d'abord que, bien qu'il y ait uniformité de pensée quant aux buts à atteindre, les façons de procéder ne suivent pas une ligne rigide. Les textes de polices d'assurances ne sont pas tous semblables ; les clauses qu'ils contiennent diffèrent, en effet, d'un assureur à un autre et il n'est pas rare que, chez le même assureur, il y ait des différences entre deux polices du même type. Le mode de tarification, c'est-à-dire la façon d'établir la prime varie également quelque peu d'un assureur à un autre. Aussi, les primes sont-elles bien différentes.

Ce qui vous est dit aujourd'hui sur le sujet doit donc être pris dans ce contexte. Nous remercions d'avance les lecteurs qui nous souligneront les points oubliés et les autres qui nous feront part de points de vue différents sur des sujets touchés.



Établissons deux choses au départ : tout au long de l'exposé, nous nous limiterons à l'assurance de responsabilité. À toutes fins utiles d'ailleurs, il n'existe que très peu d'autres genres de *wrap-up* et ils sont fort peu populaires. Le deuxième point : *wrap-up* n'a pas sa résonance en français⁽²⁾. Nous ne tentons donc pas d'inventer une traduction, mais l'emprunterons tout simplement de la langue de Shakespeare.

Qu'est-ce que l'assurance de responsabilité dite *wrap-up* ? Voici une définition qui en vaut bien d'autres : « C'est un contrat d'assurance couvrant la responsabilité d'un groupe de personnes, tant physiques que morales, intéressées à la réalisation d'un projet spécifique de construction ». Ce groupe pourra comprendre notamment le futur propriétaire de l'immeuble, les ingénieurs, les architectes, le gérant de projet, l'entrepreneur général, les sous-entrepreneurs. Le propriétaire ou l'entrepreneur général voit habituellement à acheter l'assurance pour le compte de tous. Cette façon de procéder aura comme conséquence, entre autres, de briser temporairement et pour un projet donné, la façon de tous d'obtenir leur protection en assurance de responsabilité civile. En schématisant, il pourrait être dit que l'assurance *wrap-up* est une assurance verticale – elle couvre tous les assurés pour un même projet, alors que l'assurance de responsabilité conventionnelle est une assurance horizontale, couvrant un assuré pour tous ses projets.

(2) Et, cependant, *assurance globale* ne rend-elle pas l'intention ?

I – Avantages

Il y a des *pour* et des *contre* envers l'assurance *wrap-up*. Commençons par le côté le plus favorable.

1. Connaissance des protections

336

Les projets d'importance sont connus et suivis d'une certaine façon par le public en général. Régulièrement, les médias d'information parlent de ces projets et le propriétaire est intéressé à garder bonne presse auprès des gens. Il veut éviter de nuire à la bonne image qu'il tente de projeter dans le public. Il se doit d'éviter, par exemple, qu'une ou des personnes ne soient pas indemnisées, à la suite d'un accident, simplement parce que l'auteur du délit ne détenait pas une assurance adéquate. Cela devient donc très intéressant et fort valable pour lui de connaître les protections d'assurance de responsabilité qui protègent les personnes travaillant au projet. Avec l'obtention d'une assurance *wrap-up*, qu'il négocie par l'entremise de professionnels d'assurance, il connaît les protections protégeant les parties engagées dans la réalisation du projet. De plus, et ceci n'est pas à dédaigner, par le fait qu'il s'agisse d'un total de primes important, il réussira assez facilement à obtenir des protections d'assurances additionnelles intéressantes. À titre d'exemple, il lui sera relativement facile d'obtenir un montant d'assurance de dizaines de millions de dollars, alors que beaucoup de sous-entrepreneurs ne réussiraient pas.

Bien sûr, l'entrepreneur général aura aussi intérêt à protéger *l'image* de sa compagnie et celle du projet ; il verra à l'achat d'une *wrap-up*, advenant que le propriétaire n'ait pas porté attention à cet aspect du projet.

2. Économies d'argent

Elles se présentent de trois façons :

a) Le montant de prime en jeu est important et naturellement, comme partout ailleurs, cela donne du poids dans le marchandage. Les assureurs intéressés à ce genre de risque n'hésiteront pas à réduire un peu leur prix dans l'espoir d'obtenir le contrat. Dans la période de temps où nous vivons, alors que la compétition est des plus vive, pour ne pas employer d'autres mots, *le un peu* est de trop, n'est-ce pas ?

b) Une autre source d'économies : il n'est plus nécessaire de faire le travail fastidieux d'analyser les polices d'assurance de responsabilité de tous et chacun. Fini le fardeau de scruter les polices pour voir si les clauses d'assurances imposées ont été achetées ; de surveiller les dates d'expiration des polices et d'exiger des avenants ou des certificats d'assurances. Économies de temps et d'efforts, économies d'argent.

c) Après que les travaux sont commencés et alors que les sinistres commencent à survenir, un autre type d'économies peut se produire : les paiements

qui seront effectués par l'assureur pour payer les sinistres, ou les montants qu'il gardera en réserve pour éventuellement honorer les pertes, n'auront pas pour effet de pénaliser l'expérience de leurs auteurs sur leur propre police d'assurance de responsabilité. Ceci aura pour effet qu'au renouvellement des polices *verticales* des auteurs de sinistres, les primes ne seront pas augmentées à cause de ces pertes reprochées. Vous avancerez que, d'un autre côté, ces mêmes personnes perdent une alimentation de prime qui avantagerait leur dossier d'expérience avec leur assureur, et nous vous dirons que vous avez raison ! Théoriquement, cependant, un sinistre non réglé et impliquant quatre entrepreneurs détenant chacun son contrat d'assurance personnel influencera jusqu'à un certain point le dossier d'expérience des quatre, tant que la réclamation ne sera pas disposée. Ceci ne se produit évidemment pas avec une *wrap-up*.

3. Programme de sécurité

La sécurité est toujours de mise. Tout programme de prévention sérieux est bienvenu sur les chantiers de construction et, plus particulièrement, sur les chantiers d'importance. Là où il n'est pas rare de voir deux, trois ou quatre employés de corps de métiers différents travaillant au même endroit en même temps. L'assureur de la *wrap-up* a tout intérêt à établir, en collaboration avec le propriétaire ou l'entrepreneur général, un programme de sécurité. Soulignons ici que ce programme visera tout particulièrement la protection du public, des lois sévères existant pour la protection des ouvriers. En plus d'éviter des pertes de vie, des blessures ou des pertes matérielles, ce programme global évitera que des assureurs d'entrepreneurs importants viennent à tour de rôle donner leurs propres recommandations sur le chantier de construction.

4. Règlement des sinistres

Toutes les pertes devant être rapportées au même assureur, celui-ci établira une façon de procéder qui aura comme résultat de réduire sensiblement les procédures à suivre pour rapporter les sinistres. Il ne sera pas rare que l'assureur nomme un expert en particulier pour s'occuper de tous les sinistres découlant du projet. Il y a donc allègement au point de vue de la façon de procéder, chaque fois qu'un sinistre survient. Il en résulte automatiquement une réduction dans le coût d'opération, aussi bien chez les entrepreneurs que chez l'assureur.

Puisque tous sont protégés par le même assureur, il n'est plus question d'établir qui est responsable de la perte. Vous avez sûrement vu de ces situations où plus d'une personne étaient impliquées d'une façon ou d'une autre dans une perte et où les assureurs tentaient de déterminer qui était le(s) responsable(s) avant de payer. Cela implique nécessairement beaucoup de démarches de part et d'autre, des interviews, des formulaires à remplir, etc., et cela amène malheureusement des délais. Les délais peuvent, à l'occasion, être très longs. Il arrive aussi que, dans des cas de dispute, la cause soit entendue par différents tribunaux dans le but de trancher cette question de responsabilité. Ce n'est que

par la suite que l'assureur ou les assureurs verseront aux réclamants. Ces tracasseries naissent lorsque des polices individuelles sont en vigueur, mais n'existent tout simplement pas avec une police *wrap-up*.

5. Modifications au contrat d'assurance

D'une part, les assureurs apportent, à l'occasion, sur le marché, des protections nouvelles que l'assuré veut se procurer. Et, d'autre part, un assuré peut réaliser que sa police doit être modifiée pour tenir compte d'un aspect nouveau. Ou voudrait-il simplement que le montant de la protection soit augmenté. Dans toutes ces circonstances, en une seule négociation et pour le bénéfice de tout le groupe, l'assuré de la *wrap-up* sera en mesure de faire l'achat de la garantie désirée.

338

II – Inconvénients

Voici quelques points touchant l'autre côté de la médaille.

1. Opposition

Ce genre de contrat reçoit une forte opposition de la part des petits bureaux de courtiers. Ces polices étant négociées par des bureaux de courtage importants, puisque ce sont eux qui, généralement, assurent les entrepreneurs généraux, il en résulte que les autres bureaux de courtiers ne vendent pas de *wrap-up* ; d'où leur opposition. Ce qui est pire pour eux, c'est qu'ils se voient privés d'un revenu de primes que leur apporteraient leurs clients, s'il n'y avait pas de *wrap-up* d'émissions.

Situation assez cocasse, l'enthousiasme du courtier de l'entrepreneur général en faveur des *wrap-up* se refroidit assez vite, lorsque la police est achetée par le futur propriétaire !

2. Résiliation de la police

Pour des raisons valables, il peut arriver que l'assuré nommé sur le contrat d'assurance résilie la police. N'oublions pas qu'à cette occasion, il agit pour le compte de tous les assurés. Et, d'un autre côté, l'assureur peut lui aussi, en autant qu'il respecte un délai prévu d'avance, résilier le contrat d'assurance en adressant l'avis à l'assuré désigné, et non pas à tous les assurés. Dans ces deux cas, les assurés dont le nom n'apparaît pas de façon spécifique sur la police pourraient se trouver dans une situation fâcheuse. En effet, si l'assuré principal ne les informe pas de la résiliation, ils se croiraient protégés, alors que la situation serait tout autre.

3. Étendue de la protection

Certains s'opposent à ce type d'assurance, car il a déjà été vu qu'une police *wrap-up* comportait un nombre de protections moins élevé que la police dé-

tenue par un des nombreux assurés qu'elle protège. N'oublions pas non plus que, règle générale, le montant d'assurance s'applique par sinistre et non pas assuré. Concrètement, cela signifie qu'un montant indiqué de \$5 millions de protection ne s'appliquerait pas pour le compte de chacun des assurés, mais bien pour l'ensemble des assurés. Advenant un sinistre fort important où plus d'un assuré seraient visés par les réclamants, la limite portée serait-elle suffisante ?

4. Assurance automobile

Certaines pertes impliquant des véhicules automobiles apportent des discussions : doivent-elles être honorées par l'assureur de l'automobile ou par l'assurance de la responsabilité civile ? Le courtier sage verra à placer auprès du même assureur les deux types de polices pour éviter des malentendus après l'accident.

339

Parce que la police *wrap-up* ne couvre pas les véhicules automobiles (à quelques véhicules près), nous revenons à la situation expliquée au début, c'est-à-dire qu'il y a possibilité de discussions entre deux assureurs, advenant certains types de pertes.

Parce que la *wrap-up* couvre sur un site géographique donné, il est impossible d'y greffer l'assurance automobile.

III – Dangers

Nous attirons votre attention sur certains points qui prennent beaucoup d'importance dans l'achat d'une police *wrap-up*.

1. La protection de la police *wrap-up* se terminera un jour, bien entendu. Si, après l'expiration, des dommages corporels ou des dommages matériels étaient causés à des tiers à cause de travaux effectués par un entrepreneur, celui-ci serait sûrement poursuivi. La police *wrap-up* étant expirée, l'entrepreneur ne bénéficierait pas de protection de ce côté-là.

2. La police *wrap-up* peut expirer à une date donnée (d'autres façons d'exprimer sa terminaison existent) et il est possible qu'à cette date, le travail ne soit pas complètement terminé. Il faut donc être vigilant et demander à l'assureur de prolonger la période pour le temps encore requis.

3. Comme il a déjà été mentionné, la limite d'assurance s'applique par sinistre. Par conséquent, on doit se procurer une limite assez élevée pour faire face à la situation possible où un montant important soit demandé par les tiers à plus d'un assuré. Attention aussi à la *limite d'ensemble* touchant la section des *travaux terminés*. Elle pourrait être épuisée, s'il y avait eu plusieurs sinistres.

4. Si un des assurés de la *wrap-up* possédait une assurance dite *umbrella* le couvrant, bien sûr, toute l'année, il faudrait qu'il porte attention à un point majeur : vérifier attentivement si l'assureur de l'*umbrella* paierait, selon les dires de son texte, advenant que l'assureur *wrap-up* ne paie pas, soit parce que la limite d'assurance est épuisée ou pour toute autre raison. Il doit s'assurer que la police *umbrella* ne s'applique pas, si une police *wrap-up* est en vigueur !

5. Un des buts de la *wrap-up* est de réduire le coût des assurances. Il est essentiel de voir à ce que toutes les parties impliquées comme, par exemple, les sous-entrepreneurs, etc., n'incluent pas dans leur prix de soumission, par mégarde, le coût de leur assurance de responsabilité.

340

6. Il n'est pas rare qu'une *wrap-up* contienne une franchise absolue pour un montant fort supérieur à celui qui apparaît sur la police d'un sous-entrepreneur, par exemple. Celui-ci n'a pas la possibilité de négocier cette franchise, puisqu'il ne participe pas à l'achat de la *wrap-up*. Suite à une perte, il peut donc réaliser que le montant de la franchise est fort élevé pour lui. Donc, attention ! Il ne faut pas oublier non plus que certains sous-entrepreneurs augmenteront beaucoup trop le prix de leur soumission pour tenir compte des franchises élevées auxquelles ils auront à faire face, théoriquement. Le total de ces excès pourrait donner comme résultat que l'entrepreneur général arrive deuxième soumissionnaire plutôt que premier !

IV – L'achat d'une *wrap-up*

Que doit faire, au point de vue assurance de responsabilité, celui qui apprend qu'il est protégé par une *wrap-up* ? À notre avis, les options suivantes se présentent :

a) faire analyser la *wrap-up* et, le cas échéant, demander à son assureur de couvrir sur sa propre police les protections manquantes pour lui (exemple : protection dite *avions des non-proprétaires*, *travaux de dynamite*, etc.) ;

b) après avoir fait analyser la *wrap-up*, demander de la faire modifier pour étendre la protection, selon les besoins – bonne chance !

c) par mesure d'économie d'argent, demander à son assureur d'annuler la protection pour les travaux à être exécutés sur le projet – extrêmement dangereux. Ne pas oublier que la *wrap-up* expirera un jour et qu'il sera encore nécessaire d'être protégé pour la responsabilité découlant des *travaux terminés*. De plus, tel que déjà expliqué, la police annuelle peut accorder plus de protections que la *wrap-up*. Il faudrait donc les conserver en vigueur. L'avenant reçu de la part de son assureur doit donc être analysé très attentivement – et par une personne compétente – pour ne pas mettre fin à une garantie devant être conservée ;

d) obtenir de son assureur une protection dite *D.I.C.*. Cette clause existe dans le domaine de l'assurance-incendie et il est possible de négocier et

de l'obtenir chez des assureurs de responsabilité. Cette solution semble être la meilleure ;

e) ne rien faire !

Ce contrat doit nécessairement être préparé par une personne compétente et faire l'objet d'analyses et de négociations sérieuses. Les mots ne disent pas grand-chose, tant qu'il n'y a pas de sinistres !

Voici une liste partielle des protections que devrait comprendre la *wrap-up*. L'occasion ne se prête pas ici pour expliquer ces garanties, mais toute personne du métier en saisira l'importance :

341

- la clause de responsabilité réciproque (*Cross Liability*) ;
- la protection dommages matériels, formule étendue (*P.D. Broad Form*) ;
- la protection sur base *événement* plutôt que sur base *accident* ;
- la protection du préjudice personnel (*Personal Injury*) ;
- pas d'exclusion concernant l'usage d'explosifs, la vibration, l'enlèvement ou l'affaiblissement de supports (appelée communément *XCU Hazards*) ;
- une modification au préavis de résiliation pour porter la période à au moins trente jours ;
- pas de clause indiquant que toute perte causée au projet même est exclue.

Le texte devra être clair sur ce qui suit :

- la police ne couvre pas les fournisseurs ;
- la garantie n'indemniserait qu'en complément de toute assurance de chantier (*Builder's Risk*), y compris toute franchise afférente à celle-ci ;
- la protection accordée pour les ingénieurs et les architectes ne couvre pas la garantie dite *erreurs ou omissions*. Souvenons-nous qu'il s'agit d'une police couvrant la responsabilité civile découlant de dommages corporels ou matériels ;
- la façon dont la garantie s'applique. Voici deux exemples : *sur le site des travaux*, ou *toutes les activités de chaque assuré sur le site des travaux, ainsi que toutes les opérations qui leur sont essentielles ou accessoires*. D'autres formules sont quelquefois utilisées ;
- la clause touchant la tarification : le taux s'appliquera-t-il sur le montant représentant le coût des travaux effectués par l'entrepreneur général et les sous-entrepreneurs, ainsi que le coût des matériaux utilisés ? Ou s'appliquera-t-il sur le coût total de la réalisation du projet, c'est-à-

dire ce qui est mentionné ci-haut plus le prix du terrain, celui du loyer, de l'argent, des honoraires des professionnels, etc. ? Ou encore, le taux sera-t-il multiplié par le montant des salaires versés ? Il faut bien dire cette clause, pour éviter tout malentendu et toute discussion au sujet de la prime, lors de l'ajustement final. Et aussi pour comparer intelligemment des taux différents reçus de plus d'un assureur.

V – Points d'intérêt pour un assureur

342 Voici quelques remarques pouvant intéresser particulièrement tout assureur qui touche à ce genre d'assurance ou qui désire entrer dans ce champ d'assurance :

- Il peut arriver qu'un assuré ait été refusé chez vous au renouvellement à cause d'une mauvaise expérience de pertes ou que vous ayez refusé de protéger un proposant qui vous avait été soumis. Il faut se rappeler qu'en préparant une police *wrap-up*, il peut arriver que vous couvriez de ces cas refusés. Il n'est pas admis, en pratique, qu'un entrepreneur, un sous-entrepreneur, etc. travaillant au projet pour lequel une *wrap-up* est sortie, soit exclu de la garantie.
- Contrairement aux polices annuelles où il est possible pour l'assureur de faire l'analyse de l'expérience après une période de protection et de modifier ses conditions de souscription pour l'année à venir, la *wrap-up* n'a pas de renouvellement. L'assureur n'a donc pas l'occasion de corriger son tir. Si l'expérience est mauvaise pour un compte donné, l'aventure est terminée pour l'assureur. Bien entendu, il lui sera toujours loisible de majorer ses taux pour l'ensemble des polices *wrap-up*. Cependant, dans le contexte actuel, plus il fera de ces majorations, moins il souscrira de *wrap-up* . . .
- Des assureurs refusent de couvrir certains types d'entrepreneurs : travaux de soudure, travaux de toiture, installation d'extincteurs automatiques, etc. En souscrivant une police *wrap-up*, naturellement l'assureur couvre les sous-entrepreneurs de ces corps de métier, s'ils sont appelés à travailler au projet.
- Au risque de nous répéter, nous soulignons que la clause visant la base de tarification doit être claire. Cela permettra quelquefois à l'assureur de décrocher le compte en montrant à l'acheteur éventuel que son taux est peut-être plus élevé que son ou ses concurrents, mais que sa prime finale sera moins forte, à cause de la base de calcul utilisée. Le fait d'être clair évitera certainement des discussions désagréables lors de l'ajustement final du prix de l'assurance.
- Une police *wrap-up* se veut uniquement pour un travail se terminant à une date donnée.

- Une attention doit être portée à la clause définissant les travaux terminés. Nous suggérons que les travaux soient considérés comme étant terminés uniquement lorsque l'ensemble du projet est *terminé*. Nous ne préconisons pas l'idée que les travaux soient considérés terminés pour chaque sous-entrepreneur, lorsqu'il a terminé son propre travail. Cette dernière formule créerait autant de périodes pour l'application de la limite agrégative qu'il y aurait de contrats terminés à des dates différentes.
- Si un avenant est demandé sur une police individuelle pour mettre fin à une protection de l'assuré parce qu'il est protégé par un autre assureur, en vertu d'une police *wrap-up*, nous nous devons, nous, les assureurs, de rendre service. Il faut bien expliquer au demandeur la portée de l'avenant que nous nous apprêtons à émettre. De plus, en rédigeant le texte, il est bon de se souvenir d'être très clair dans les phrases employées et de ne pas enlever des protections devant demeurer. Pour le bénéfice de toutes les parties impliquées, nous préconisons une clause dite *D.I.C.* dans cet avenant.

343

VI – Conclusion

Nous avons fait le tour d'horizon sur la police dite *wrap-up*. Nous avons tenté de toucher un peu aux aspects pouvant intéresser les personnes que le sujet occupe, mais il est évident qu'il resterait beaucoup à dire sur cette question. Ensemble, nous avons vu les *pour* et les *contre* de ce genre de protection. À notre avis, les premiers l'emportent sur les seconds.

Nous avons la certitude que l'on souscrira de plus en plus souvent ce genre de police pour les contrats de construction importants. Inutile de dire que l'achat d'une *wrap-up* comporte des risques. Aussi, plus que jamais, le travail de négociation doit-il être fait par des spécialistes.