

L'assurance des pertes d'exploitation, cette méconnue

Remi Moreau

Volume 76, Number 2, 2008

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1106301ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1106301ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ISSN

1705-7299 (print)

2371-4913 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (2008). L'assurance des pertes d'exploitation, cette méconnue. *Assurances et gestion des risques / Insurance and Risk Management*, 76(2), 263–282. <https://doi.org/10.7202/1106301ar>

Article abstract

Commercial property forms do not provide coverage for the indirect loss resulting from the direct damage to the insured property. Such protection must be obtained, subject to a distinct premium, under a business income insurance. In the first part, the author describes the purpose of business income insurance which is to indemnify the insured business firm for loss of income during the period required to restore property damaged by an insured peril or to during the period required to recover its original business profits if no loss had occurred. He identifies the forms that are available, how those forms apply and what are optional coverage provisions. In the second part, he examines contingent business income insurance, which provides protection to a firm against business interruption and extra expense losses resulting from damage caused by an insured peril to property not owned or operated by the insured firm (for example, important supplier or client).

L'assurance des pertes d'exploitation, cette méconnue par Rémi Moreau

RÉSUMÉ

Les assurances des biens des entreprises ne couvrent que les dommages directement subis par celles-ci. Les pertes indirectes qui résultent de dommages directs ne sont pas assurées. Elles font l'objet, suivant une appréciation distincte du risque, d'une protection spéciale : l'assurance des pertes d'exploitation. Dans la première partie de cet article, l'auteur décrit la nature, l'étendue et le fonctionnement de cette assurance ainsi que les principaux formulaires disponibles, notamment celui d'indemniser l'assuré de ses pertes d'exploitation pendant la période de temps nécessaire pour réparer ou remplacer les biens détruits ou endommagés ou encore pendant la période durant laquelle les résultats de l'entreprise, après avoir repris ses opérations, sont affectés par les effets du sinistre. Dans la deuxième partie, il décrit l'assurance des pertes d'exploitation subies par une entreprise en raison d'un sinistre subi par une autre entreprise indépendante (par exemple, un fournisseur ou un client important).

Mots clés : Assurance des pertes d'exploitation, assurance contre la carence des fournisseurs.

ABSTRACT

Commercial property forms do not provide coverage for the indirect loss resulting from the direct damage to the insured property. Such protection must be obtained, subject to a distinct premium, under a business income insurance. In the first part, the author describes the purpose of business income insurance which is to indemnify the insured business firm for loss of income during the period required to restore property damaged by an insured peril or to during the period required to recover its original business profits if no loss had occurred. He identifies the forms that are available, how those forms apply and what are optional coverage provisions. In the second part, he examines contingent business income insurance, which provides protection to a firm against business interruption and extra expense losses resulting from damage caused by an insured peril to property not owned or operated by the insured firm (for example, important supplier or client).

Keywords: Business income insurance, contingent business income insurance.

I. INTRODUCTION

Le patrimoine tangible d'une entreprise est exposé à des atteintes découlant de certains risques assurables : incendie, explosion, effondrement d'un toit, inondation, et autres. Après un incendie majeur, une entreprise souffre non seulement de la perte des biens physiques, notamment l'immeuble et tout le contenu qui se retrouve à l'intérieur, notamment le mobilier, la marchandise, les équipements, mais plus encore, elle n'est plus en mesure de rencontrer ses obligations contractuelles à l'égard de ses clients, la production est interrompue ou ralentie, les bénéfiques fondent alors totalement ou partiellement, alors que cette entreprise doit continuer à régler les salaires et les autres charges. Il peut s'écouler parfois plus de six mois avant que l'entreprise ne soit en mesure de reprendre ses activités d'avant sinistre, parfois plus s'il s'agit d'une entreprise manufacturière.

L'assurance des biens ne couvre en principe que les dommages directs et tangibles contre tous les risques, sauf les risques exclus, ou contre les risques nommés spécifiquement au contrat « ... *against all direct loss by fire, lightning, ...* ». La perte de revenu qui découle d'un dommage direct n'est pas assurée en assurance biens directe. C'est ici que l'assurance contre les pertes d'exploitation prend le relai, une assurance quasi aussi importante que l'assurance directe.

Cette assurance permet à une entreprise assurée de se retrouver dans la situation financière dans laquelle est se trouvait avant que le sinistre se produise. Elle couvre les bénéfiques ou honoraires, s'il s'agit d'un cabinet professionnel ou le revenu ou chiffre d'affaires, s'il s'agit d'une entreprise commerciale, auxquels s'ajoutent les salaires, les frais fixes (taxes, frais de chauffage, frais d'entretien des biens ou automobiles non endommagés, intérêts sur les hypothèques ou les emprunts, loyer, papeterie, assurance, publicité), et certaines dépenses additionnelles dues au sinistre.

Apparue à la fin du 19^e siècle, sous le nom « Use and Occupancy Insurance », son nom fut modifié dans les années 1940 par « Business Interruption Insurance » et, plus récemment, par « Business Income Insurance ».

Cette assurance, dite de pertes pécuniaires liées aux éléments de passif, reste méconnue et largement sous-utilisée. Elle a un caractère dynamique car le préjudice assurable ne peut que s'évaluer que dans le temps. Plus exactement, on peut classer l'assurance contre les pertes d'exploitation en deux groupes : le premier groupe, dit « Time Element Coverage », qui signifie que la perte assurable varie essentiellement en fonction du temps nécessaire à remettre les lieux

détruits ou endommagés dans leur état d'origine, comprend notamment la garantie perte d'exploitation, les dépenses supplémentaires et l'assurance des revenus locatifs; le second groupe, qui n'est influencé d'aucune manière par le facteur temps, sur le plan du montant de l'indemnité, comprend la perte de profits, les pertes indirectes dues à des écarts de température et les pertes dues à des interruptions de services (eau, gaz, électricité).

De nombreuses entreprises, non assurées à cet égard, ne mesurent pas suffisamment l'importance de ce risque dont la réalisation peut anéantir le projet pour lequel elles sont en affaires. Les pertes financières qui découlent d'un sinistre peuvent être aussi importantes, sinon plus, que les dommages matériels. On mentionne dans la littérature qu'environ 40 % des entreprises ont dû fermer définitivement les portes après un incendie majeur, bien que celles-ci aient été correctement assurée au titre de l'assurance incendie.

En outre, reconstruire ou réparer un bien tangible détruit ou endommagé est souvent relativement simple. Il est beaucoup plus complexe de remettre en marche la production et de retrouver la clientèle disparue. Une entreprise peut même devoir cesser ses activités, après un sinistre, par ailleurs correctement indemnisé au niveau de la perte directe, si elle ne dispose pas d'une trésorerie suffisante pour régler ses frais généraux et les frais supplémentaires occasionnés par la reconstruction du bâtiment, le remplacement du matériel ou la reconstitution des stocks.

Remémorons-nous l'un des plus grands sinistres survenus à New York au début du 21^e siècle, ce fameux 11 septembre 2001. Les deux tours du World Trade Center sont détruites, à une heure d'intervalle, par deux avions différents, deux tours évaluées à 3,5 milliards de dollars chacune. Pendant six ans, de 2002 à 2007, tous les yeux étaient tournés vers les nombreux tribunaux (de première instance et d'appel) appelés à trancher le débat en jeu : s'agissait-il d'un seul événement, auquel cas les assureurs au risque devaient payer un montant total de 3,5 milliards de dollars, ou de deux événements distincts, engageant les assureurs et leurs réassureurs pour 7 milliards de dollars.

Nous avons parlé abondamment dans cette Revue, au cours des dernières années, des solutions apportées par les tribunaux dans cette affaire. Mais il y avait aussi un autre enjeu qui a été beaucoup moins couvert par la presse spécialisée : l'assurance contre les pertes d'exploitation, tant celle souscrite par le bailleur emphytéotique des tours, Larry Silverstein, que celles souscrites par les multiples entreprises oeuvrant au WTC ayant pignon sur West Street et Liberty Street dans le Lower Manhattan.

Non seulement les opérations de centaines d'entreprises furent interrompues mais des milliers d'autres entreprises furent affectées, lesquelles dépendaient directement des sièges sociaux internationaux qui se trouvaient au WTC Plaza. Lord Levine, le président du Lloyd's de Londres, l'un des réassureurs impliqués dans la catastrophe, a estimé que les montants qui ont été déboursés par les assureurs, au titre de l'assurance des pertes d'exploitation ou de l'assurance contingente, se chiffraient à près du quart de la perte totale, soit un montant de 10 milliards de dollars environ.

Comme l'assurance des pertes d'exploitation entre dans la catégorie des assurances de dommages, elle est sujette, au même titre que l'assurance des biens, aux principes généraux des contrats d'assurance de dommages :

- Il s'agit d'un contrat d'indemnité, voulant que l'assureur ne garantisse que la perte réellement subie et non une perte hypothétique. Le principe indemnitaire en assurance de dommages interdit à l'assuré de s'enrichir des conséquences d'un sinistre. L'assureur garantit l'assuré à concurrence du montant qui aurait pu réellement être gagné, n'eût été du sinistre.
- L'assuré doit avoir un intérêt assurable : une personne a un intérêt d'assurance, en assurance incendie, dans un bien lorsque la perte de celui-ci peut lui causer un préjudice direct et immédiat; cet intérêt doit exister, en assurance contre les pertes d'exploitation, au profit d'une entreprise qui a un droit d'utilisation des lieux, peu importe qu'il s'agisse d'un droit de propriété, d'un contrat de louage ou de tout autre type de contrat.

Pour illustrer cet aspect, AMB, une firme ayant des activités d'entretien et d'ingénierie dans le World Trade Center, était assurée à concurrence de 10 millions de dollars au titre de l'assurance des pertes contingentes d'exploitation (décrite dans la partie 3 qui suit). Son intérêt assurable était décrit comme suit dans la police : « The interest of the insured in all real property, including but not limited to property not owned, controlled, used, leased or intended for use by the Insured ». L'assureur Zurich niait couverture sur la base que l'intérêt assurable de AMB devait être de nature d'un droit réel, comme propriétaire ou locataire. La Cour rejeta cette prétention mais estima que la compagnie ABM, qui n'avait pas un intérêt de propriétaire ou de locataire, avait néanmoins un droit ou pouvoir de contrôle lié au complexe immobilier dans lequel elle oeuvrait. L'assurance des pertes contingentes de AMB ne pouvait donc s'appliquer car une clause stipulait expressément que l'assurance n'était applicable qu'aux

biens n'appartenant pas à l'assuré, non loués ou non contrôlés par lui : « ABM Contingent Business Interruption provides protection when there is an interruption to the insured's business because an insured peril occurred at another's premises not owned, operated or controlled by the insured ».

- Il s'agit d'un contrat d'assurance personnel, qui ne peut être transféré à une autre entreprise, sauf du consentement de l'assureur et sauf les exceptions prévues en faveur d'un cessionnaire autorisé par la loi (ex. : syndic de faillite).
- La plus haute bonne foi doit résider dans les relations contractuelles entre l'assureur et l'assuré, tant au moment de la souscription (notamment dans la déclaration du risque) que pendant toute la durée de la police.
- Il s'agit d'un contrat assujéti aux règles de subrogation qui permet à l'assureur de recouvrir d'une tierce partie responsable du sinistre le montant qu'il a payé à l'entreprise assurée.
- Comme dans tout contrat d'assurance, si une clause est ambiguë, elle sera interprétée à l'avantage de l'assuré.

L'objectif de cet article est de démontrer le plus simplement possible l'importance de l'assurance contre les pertes d'exploitation si un sinistre dommageable important atteint directement une entreprise ou se produit chez un fournisseur qui fournit une matière essentielle à la bonne marche d'une entreprise.

2. L'ASSURANCE DES PERTES D'EXPLOITATION

2.1 Garanties d'assurance

L'assurance directe des biens et l'assurance des pertes d'exploitation peuvent se retrouver dans un même contrat, sous deux chapitres différents, ou sous deux contrats distincts, portant deux numéros de police différents, ayant généralement une période d'assurance commune. Plusieurs assureurs préfèrent émettre deux polices distinctes car il arrive souvent que les titulaires de ces polices n'ont pas le même intérêt assurable.

Comme l'assurance des pertes d'exploitation est subordonnée essentiellement à l'endommagement ou la destruction des biens couverts en assurance directe des biens, elle doit décrire les biens assurés de façon précise. Certains assureurs acceptent que ces biens soient décrits globalement (blanket coverage), par catégorie (par exemple :

tous les bâtiments, tous les contenus, tous les équipements, toute la marchandise qui sont propriété de l'assuré ou pour lesquels il pourrait être tenu responsable), sans référence à une liste jointe à la police énumérant les biens assurés.

Comme cette assurance n'est pas une garantie financière autonome, elle s'applique uniquement à la suite d'un sinistre couvert par une assurance de biens – formule tous risques ou formule risques spécifiés – à laquelle elle est liée. Son application dépend d'une perte directe ou dommage matériel, tel un incendie, subie par un bien assuré. Elle peut également être subordonnée à une assurance de base couvrant le bris de machine, les chaudières ou autres objets sous pression, ou les appareils de climatisation.

Elle prend dès lors le relais de l'assurance directe en garantissant certaines pertes indirectes, à savoir :

- La perte de bénéfices avant impôt pendant la période d'indemnisation;
- Les dépenses d'opération que l'entreprise doit encourir pendant la période d'indemnisation et qui ne sont pas récupérées dans les opérations normales, vu la baisse ou la disparition complète du chiffre d'affaires.

On peut assurer à cet égard les frais généraux et les frais supplémentaires. L'une sert à maintenir le chiffre d'affaires et à garantir la continuité du revenu, l'autre sert à défrayer les coûts supplémentaires pour faire appel à un fournisseur temporaire ou pour relocaliser ailleurs l'entreprise avec tous les services nécessaires.

- Les frais généraux comprennent les frais reliés au personnel (salaires, charges sociales), les impôts et les taxes, les travaux et services qui proviennent de l'externe (loyers, entretien, fourniture de services, assurances), les charges de transport ou voyages et les frais divers (publicité, fournitures de bureau), les frais financiers (intérêts, emprunts).
- Les honoraires d'un expert choisi par l'assuré pour établir la perte sont également prévus en vertu d'une clause spéciale dans la police.

Nous voulons surtout insister dans cet article sur les types de garanties. Nous passerons donc sous silence un certain nombre d'exclusions qui se retrouvent dans les divers formulaires retrouvés sur les marchés d'assurance. Il faut référer à chaque formulaire en particulier pour connaître ces restrictions. À titre d'exemples, les interruptions dues à des défauts de fournir des services d'électricité

(« that occurred outside of covered buildings »), ou encore la destruction ou la contamination des données informatiques, sauf si une garantie additionnelle est prévue à ce titre.

En résumé, trois éléments sont nécessaires pour enclencher la garantie :

- a) L'entreprise assurée doit subir une perte réelle de bénéfices, telle que définie dans la police, incluant les dépenses additionnelles;
- b) Les opérations de l'entreprise doivent être interrompues pendant une période donnée nécessaire à la reconstruction ou à la reprise des opérations normales, telles qu'elles étaient avant le sinistre. Pour illustrer cet élément, si une entreprise loue un local commercial, mais avant la signature du bail, ce local à être loué est endommagé par un risque d'inondation assuré en assurance directe, et si cette entreprise doit nécessairement attendre de long mois avant de signer le bail et commencer ses opérations, il n'est pas évident que l'assurance s'applique, car l'assureur pourrait nier la garantie parce que le bail n'a pas encore été signé, au moment du sinistre, et que l'entreprise n'a subi aucune perte d'exploitation dans ce local.
- c) La perte de bénéfices doit résulter directement d'un dommage matériel tangible aux lieux décrits dans les Déclarations particulières de la police. Pour illustrer ce dernier élément, si les activités d'une entreprise sont interrompues parce que l'édifice voisin un peu vieillot est démoli et être remplacé par un nouvel édifice et que la rue adjacente est fermée pendant de longs mois, la garantie « perte d'exploitation » ne saurait être enclenchée.

Deux formules sont disponibles : une formule dite « bénéfices bruts » et une formule dite « profits ». Nous résumons dans les paragraphes qui suivent leurs principales caractéristiques. Il semble cependant que cette distinction soit actuellement moins utilisée sous les formules simplifiées des assureurs qui couvrent la perte réelle de bénéfices encourue par l'assuré due à un arrêt des opérations durant la période de restauration et/ou toute période subséquente.

2.2 Montant d'assurance, franchise, coassurance et tarification

Le montant assuré, dans la formule « bénéfices bruts », se calcule en fonction d'une période future et non pas en fonction de données

historiques. Le montant assuré est le pourcentage choisi – 50 % ou 80 % – du bénéfice brut qui aurait été réalisé (s'il n'y avait pas eu de sinistre) durant les 12 mois qui suivent immédiatement la date du dommage ou la destruction du bien détruit. Le montant assuré doit être calculé sur la base des opérations des 12 mois qui suivent l'année où l'assurance est en vigueur. Concrètement, le montant d'assurance requis pour l'année 2008 doit être établi en fonction des prévisions budgétaires de 2009.

Selon la formule « bénéfices bruts », le bénéfice brut est établi en prenant en compte les résultats de l'entreprise avant la date du sinistre et ceux qu'elle aurait probablement obtenus s'il n'y avait pas eu de sinistre. Dans une formule « profits », le montant assuré doit être vérifié annuellement afin de constater s'il est toujours approprié et d'éviter la pénalité de la règle proportionnelle.

La formule « bénéfices bruts » permet à l'entreprise assurée de souscrire une clause de coassurance, c'est-à-dire de n'assurer, à son choix, que 50 % ou 80 % de son bénéfice annuel. Cependant, si le contrat contient un avenant excluant les salaires ordinaires, la règle proportionnelle de 80 % est obligatoire. La formule « profits » quant à elle oblige l'entreprise assurée à détenir une clause avec règle proportionnelle de 100 %. Elle doit assurer 100 % de son profit brut. Cette exigence est normale puisqu'elle peut choisir les frais fixes qu'elle désire garantir.

L'application de la clause de coassurance, mentionnée ci-dessus, est parfois compliquée, en assurance des biens, mais plus encore en assurance contre les pertes d'exploitation. Elle a essentiellement pour but de maintenir une certaine équité dans la tarification. Elle incite les entreprises assurées à souscrire un montant d'assurance suffisant pour couvrir sa perte réelle. La difficulté réside ici dans la définition de la valeur totale de l'exposition au risque.

Il est utile, sinon essentiel, au moment de remplir la proposition d'assurance contre les pertes d'exploitation, que l'entreprise fasse appel à un comptable pour déterminer le montant d'assurance qui lui convient le mieux. Ce montant doit être vérifié annuellement, lors de chaque renouvellement, pour être certain qu'il est suffisant et pour éviter, par voie de conséquence, toute pénalité prévue dans la clause de coassurance.

Pour pallier à l'aléa de moralité, une franchise est toujours stipulée au contrat. Elle peut être déterminée en terme de jours d'arrêt qui restent à la charge de l'entreprise assurée (par exemple, un certain nombre de jours ouvrables).

Il est également possible de souscrire une assurance contre les pertes d'exploitation selon un montant agréé, mais ce type de souscription reste peu utilisé, vu les exigences des assureurs à cet égard.

La tarification de l'assurance contre les pertes d'exploitation est établie en fonction, d'une part, du taux applicable pour l'assurance directe des biens, ou plus précisément du taux du bâtiment clé qui conditionne réellement les activités de l'entreprise, dit goulot d'étranglement (on exclut donc les bureaux, les ateliers d'entretien, les entrepôts, etc.) et, d'autre part, d'un coefficient de ce taux dit « d'accumulation des valeurs ». L'assureur applique ce coefficient suivant le montant du sinistre maximum auquel il est exposé au cours d'une période annuelle. On tient compte, dans ce taux, du risque protégé ou non par des extincteurs automatiques ou encore du fait que toute la production passe par un ou plusieurs bâtiments.

2.3 Période d'indemnisation

Dans la formule « bénéfices bruts », la période d'indemnisation est moins longue : elle ne se poursuit que pendant la période de temps nécessaire, d'une façon diligente, pour rebâtir, réparer ou remplacer la partie des biens détruite ou endommagée. En d'autres mots, la période d'indemnisation cesse dès que les travaux sont complétés et que l'entreprise est de nouveau dans la possibilité de reprendre ses opérations normales. Cette période est généralement de 12 mois.

Dans la formule « profits », la période d'indemnisation (« extended business income ») couvre toute la période durant laquelle les résultats de l'entreprise, après avoir repris ses opérations, sont affectés par les effets du sinistre. Les entreprises susceptibles de retrouver rapidement leur chiffre d'affaires normal, dès qu'elles sont en mesure d'offrir les mêmes services qu'avant un sinistre, telles des entreprises de restauration en bordure d'une autoroute, n'auraient aucun avan tage à souscrire une formule « profits », alors que les entreprises de location de locaux commerciaux ou industriels pourraient y recourir.

Si le risk manager sous-estime la période nécessaire à la reconstruction et la reprise des opérations, il expose son entreprise à une insuffisance dans le montant d'assurance, et ce même s'il n'y a aucune pénalité engendrée par la clause de coassurance. À titre d'exemple, si une perte de revenu est estimée à un million de dollars et qu'on juge qu'il prendra 6 mois pour reconstruire l'édifice endommagé, l'entreprise peut choisir une clause de coassurance avec règle proportionnelle de 50 % et n'assurer qu'une valeur de 500 000 \$. On voit toute l'importance de bien définir la période d'indemnité.

2.4 Salaires ordinaires

Il est important de couvrir les salaires ordinaires qui continuent à être versés suite à un sinistre. La formule « bénéfices bruts », contrairement à la formule « profits », prend automatiquement en compte les salaires ordinaires de l'entreprise, c'est-à-dire la dépense totale de salaires de tous les employés, excepté le personnel de direction et les cadres supérieurs, puisqu'elle ne permet pas de les déduire. Comme la période d'indemnisation est relativement courte, il peut être avantageux de conserver son personnel après un sinistre.

On peut, par avenant joint à la police, exclure totalement les salaires ordinaires ou les couvrir limitativement, à concurrence d'un nombre déterminé de jours.

2.5 Mesure de l'indemnité

L'indemnité se mesure, dans la formule « bénéfices bruts », par la diminution du bénéfice brut qui découle directement de l'interruption des affaires. Dans les risques commerciaux ou non industriels, le bénéfice brut est la somme des ventes totales nettes et des autres recettes moins le coût des marchandises vendues, des matières et fournitures utilisées et des services achetés de tierces personnes. On ne déduit rien d'autre, même pas les salaires ordinaires. Dans les risques industriels, le formulaire n'est pas lié aux ventes. Il couvre plutôt la valeur totale de la production.

Dans le cas de la formule « profits », la définition de l'indemnité est beaucoup moins rigide. L'entreprise assurée a la liberté de choisir les dépenses ou les frais fixes qu'elle désire garantir. Par exemple, elle peut éliminer les frais variables, qui sont moins nécessaires dans la formule « profits », puisque ceux-ci disparaissent graduellement lorsque les ventes diminuent.

Les dépenses encourues pour diminuer la perte, dont nous venons de faire allusion ne sont pas assurables après la reprise normale des opérations dans la formule « bénéfices bruts », alors qu'il est possible de les couvrir en vertu de la formule « profits ».

Concrètement, on calcule l'indemnité, selon la formule « bénéfices bruts » en déterminant le bénéfice brut estimatif sur les 12 mois qui suivent immédiatement la date du sinistre. On estime les ventes et autres recettes perdues ou la valeur à la vente de la production perdue dans le cas des risques industriels. On déduit ensuite les frais non assurés : coûts des marchandises ou des matières premières, services, certains salaires ordinaires s'il y a lieu. On applique alors

le facteur de coassurance. On ajoute les dépenses encourues pour diminuer la perte (pourvu que le total de ces dépenses ne soit pas supérieur au montant dont elles réduisent la perte).

2.6 L'assurance des frais supplémentaires (extra expense)

L'assurance des frais supplémentaires est couverte par l'assurance des pertes d'exploitation bien qu'elle ne soit pas considérée, à proprement parler comme une assurance contre les pertes d'exploitation. En d'autres termes, il n'y a pas ici de perte d'exploitation puisque sont justement couverts, sous cette garantie, les frais pour éviter une perte d'exploitation suite à un sinistre couvert en assurance directe.

Certaines institutions financières ou entreprises de service, notamment celles qui fournissent des services sur base hebdomadaire ou régulière (impression, boulangerie, distribution), doivent maintenir leur activité suite à un sinistre. Les frais supplémentaires additionnels que l'entreprise doit assumer à la suite d'un sinistre pour éviter ou minimiser la perte du chiffre d'affaires (par exemple, la location de locaux provisoires pour permettre à l'entreprise de poursuivre ses activités si possible) ou pour maintenir le chiffre d'affaires au même niveau qu'il était avant un sinistre. À titre d'exemples, la location temporaire de locaux, matériels, équipements, transport, déménagement et, s'il y a lieu, les salaires pour embaucher des employés additionnels ou le paiement en temps supplémentaire des employés existants.

Tout comme dans la formule générale couvrant la perte de bénéfices, l'assurance des frais supplémentaires n'est enclenchée que si l'entreprise subit un dommage matériel direct au préalable.

La période d'indemnité est déterminée en fonction du temps nécessaire pour réparer ou reconstruire. Ne sera pas assurée une éventuelle dépense reliée à la diminution de la perte après la reprise normale des opérations. Par exemple, l'entreprise ne pourra pas réclamer les frais de publicité annonçant la réouverture du commerce.

Sous cette formule, on ne retrouve pas de clause de coassurance, qui oblige l'assuré à souscrire un montant prédéterminé. Toutefois, l'assureur peut imposer des limites quant au montant d'assurance durant la période de restauration. Par exemple, l'assureur peut stipuler que 40 % du montant d'assurance sera applicable au cours du mois qui suit immédiatement le sinistre et ainsi de suite.

La tarification est basée sur un pourcentage applicable au taux déterminé pour l'immeuble principal qui a fait l'objet du sinistre.

2.7 Applications

Calcul de la perte nette

On a vu précédemment que la perte de revenu signifie le profit net, avant impôt, qui aurait été gagné par l'entreprise s'il n'y avait pas eu de sinistre. On additionne à cette perte les dépenses d'opération courantes, incluant les salaires.

Prenons l'exemple d'un magasin de vêtements qui doit, après un incendie, suspendre ses opérations pendant six mois. Assumons que tous les employés sont mis en chômage technique pendant cette période. Supposons aussi que les ventes estimées et les dépenses annuelles se chiffrent comme suit :

ventes	1 600 000 \$
coût des marchandises vendues	– 800 000 \$
revenu brut	800 000 \$
dépenses	– 400 000 \$
revenu net avant impôt	400 000 \$

On peut donc considérer que le revenu net perdu, sur une période de six mois, est de 200 000 \$. Durant cette période, l'entreprise continuera d'assumer certaines dépenses, disons 40 000 \$, liées au loyer, aux intérêts de sa dette, à certains services publics. Sa perte réelle pour cette période serait donc de 240 000 \$, soit le revenu net et les dépenses additionnelles.

Coassurance

L'assurance des pertes d'exploitation est assurable avec une clause de coassurance variant entre une règle proportionnelle de 50 % et 100 %, parfois une règle avec pourcentage plus élevé. Le fondement de la coassurance est le total du revenu net qui aurait été gagné s'il n'y avait pas eu de sinistre auquel on ajoute les dépenses additionnelles, incluant les salaires, étalé sur une période de 12 mois suivant l'émission de la police. On multiplie cette somme par la règle proportionnelle stipulée pour obtenir le montant d'assurance requis.

Premier exemple

Assumons que le revenu net et les dépenses additionnelles d'une entreprise, sur une période de 12 mois, totalisent 400 000 \$. Si la police contient une clause de coassurance avec règle proportionnelle de 50 %, le montant d'assurance exigé serait de 200 000 \$. Si

l'assuré ne respecte pas ce montant exigé par la règle proportionnelle, il sera pénalisé, lors du règlement du sinistre, dans le rapport d'insuffisance entre le montant souscrit et le montant exigé.

Deuxième exemple

Prenons un exemple d'insuffisance faisant jouer la clause de coassurance de 50 % et qui pénalise l'entreprise assurée. Supposons que le revenu net et les dépenses d'opération sur 12 mois suivant l'entrée en vigueur de l'assurance soient de 400 000 \$, que la règle proportionnelle est de 50 %, que le montant d'assurance soit de 150 000 \$ et que le montant de la perte soit de 80 000 \$. La première étape est de déterminer le montant d'assurance requis pour satisfaire aux exigences de la règle proportionnelle : $400\,000\ \$ \times 50\ \% = 200\,000\ \$$. La seconde étape est de diviser le montant d'assurance par le montant exigé : $150\,000\ \$ \div 200\,000\ \$ = ,75$. La troisième étape nous permet de trouver le montant payable par l'assureur : $80\,000\ \$ \times ,75 = 60\,000\ \$$ (au lieu de 80 000 \$). La pénalité vu l'insuffisance d'assurance, c'est-à-dire le montant qui reste à la charge de l'assuré, serait donc ici de 20 000 \$.

Si on reformule l'exemple précédent et qu'il s'avère que le montant d'assurance souscrit est de 200 000 \$, ce montant rencontre l'exigence de la règle proportionnelle de 50 % et aucune pénalité n'est applicable.

Le choix du pourcentage de coassurance dépend de la longueur de temps prévisible pour reprendre les opérations normales et de la période annuelle au cours de laquelle on retrouve les activités les plus élevées (« seasonal peak »). Si une entreprise prévoit être en mesure de reprendre ses opérations dans les six mois suivant un sinistre et que son chiffre d'affaires est uniforme de mois en mois, une règle proportionnelle de 50 % serait appropriée. Cependant, si cette entreprise prévoit ne pas être en mesure de reprendre ses opérations suivant les 12 mois d'un sinistre, une règle proportionnelle beaucoup plus élevée serait requise.

Garanties optionnelles ou additionnelles

Les garanties optionnelles, au choix de l'entreprise assurée, doivent être indiquées aux Conditions particulières de la police :

- Période maximum d'indemnité : il s'agit d'une période de 120 jours ou 180 jours d'indemnité, si une petite entreprise prévoit rouvrir ses portes rapidement, et qui n'est assortie

d'aucune clause de coassurance. Par exemple, il peut être difficile pour un édifice appartement de relouer totalement les lieux loués immédiatement après la période de restauration. Cette période de prolongation serait donc très utile. Il faut néanmoins, pour que la clause soit applicable, que l'entreprise démontre qu'elle a fait les démarches nécessaires pour relouer les lieux le plus vite possible, en toute diligence.

- **Limite mensuelle d'indemnité** : cette garantie, qui élimine également la clause de coassurance, limite le montant de garantie par période mensuelle. On peut choisir un fractionnement de un tiers, un quart ou un sixième. Supposons un fractionnement de un tiers et un montant d'assurance total de 120 000 \$. L'assureur ne paiera, à chaque 30 jour, le tiers de la limite totale, soit 40 000\$.
- **Valeur agréée** : une valeur prédéterminée a l'avantage d'éliminer la limite mensuelle de l'indemnité et de suspendre la clause de coassurance. Cette valeur est établie à partir d'une coassurance de 50 % ou supérieure multipliée par le revenu net estimé et les dépenses additionnelles prévisibles au cours des 12 mois suivant l'entrée en vigueur de la police.
- **Période d'indemnité prolongée** : si l'entreprise assurée croit qu'il lui prendra une longue période avant de reprendre les opérations normales, elle peut choisir une période de prolongement variant entre 60 jours, 90 jours, 120 jours, 150 jours, 180 jours et plus.
- **Pertes de bénéfice ou frais supplémentaires encourus suite à une cessation des opérations due à un ordre des autorités civiles qui interdit l'accès aux lieux assurés, s'il y a eu un dommage direct dans l'immeuble où se trouvent les lieux assurés.** La garantie débute 72 heures après l'ordre des autorités civiles et elle est valide pour une période de trois semaines consécutives.
- **Nouvelles acquisitions** : l'assurance s'applique à toutes nouvelles acquisitions à concurrence d'une limite de 100 000 dollars par emplacement.
- **Garantie globale (Blanket coverage)** : cette option peut être utile si les opérations de l'entreprise ne sont pas générées seulement dans un seul bâtiment mais dans plusieurs édifices ou emplacements.

En conclusion, sous cette partie, il est important de mentionner qu'il existe divers formulaires, outre ceux dont nous venons de voir, par exemple un formulaire contre la perte des loyers, et de nombreuses options disponibles.

Le rôle du gestionnaire de risque dans l'entreprise et/ou du courtier en assurance est essentiel, tant dans le choix du formulaire (garanties principales et garanties optionnelles), selon le type d'entreprise (générale ou spécialisée, petite ou moyenne, etc.) que dans la préparation d'une proposition d'assurance et la détermination des montants appropriés et de la période d'indemnité. L'évaluation de la prime par l'assureur est complexe. Le rôle du gestionnaire ou courtier est d'évaluer concrètement les pertes ou les gains potentiels entraînés par une cessation des activités par l'expertise des comptes actuels ou prévisionnels et l'analyse du fonctionnement de l'entreprise. Il va sans dire que le comptable de l'entreprise est mis à contribution.

3. L'ASSURANCE DES PERTES D'EXPLOITATION LIÉES À LA CARENCE DES FOURNISSEURS OU CLIENTS

3.1 Risque contingent

De nombreuses étapes dans la fabrication d'un produit ne peuvent être réalisées dans la même entreprise. Les entreprises de fabrication sont particulièrement à la merci des fournisseurs : par exemples, les usines de montage ou d'assemblage qui utilisent les pièces qui sont fabriquées ailleurs ou dont les activités sont tributaires de livraison de matières premières qui proviennent d'un fournisseur unique.

Il peut être difficile pour une entreprise de remplacer un fournisseur ou encore un client très important dont les affaires ont été interrompues suite à un sinistre important. Il s'agit là d'un événement qui échappe totalement au contrôle de l'entreprise. Il n'y a pas de garantie contractuelle absolue que les matériaux dont l'entreprise a besoin seront livrés à temps. Si un incident survient, c'est toute la chaîne de production de l'entreprise qui est affectée. Les assureurs ou les grands courtiers spécialisés en la matière sont en mesure de bien conseiller l'entreprise sur le risque fournisseur/client.

Le risque contingent peut exister également lorsque les opérations d'une entreprise dépendent d'une autre entreprise pour attirer la clientèle voulue.

Cette assurance contre la carence des fournisseurs, que l'on qualifie de contingente, s'applique uniquement si les opérations d'une entreprise assurée sont interrompues à la suite un péril assuré dans un immeuble ne lui appartenant pas, qu'elle ne loue pas ou qu'elle ne contrôle pas.

L'étude de ce risque passe par l'identification de chaque fournisseur ou de chaque client, de leurs emplacements et leurs équipements, et l'analyse de leurs expositions à certains risques de dommages matériels, principalement les incendies et les explosions, y compris les risques d'entreposage ou de transport. Le risque de voisinage des fournisseurs doit être également pris en compte.

S'il importe de trouver le talon d'Achille du risque fournisseurs/clients, il faut une bonne communication entre l'entreprise assurée et le fournisseur ou le client, tant pour identifier correctement les risques que pour analyser la sinistralité.

Le processus de tarification du risque de carence de fournisseurs ou de clients débute par l'identification des dommages matériels susceptibles de se produire. Il faut non seulement examiner la probabilité que de tels dommages se produisent mais aussi la criticité ou la sévérité de tels dommages.

Si les locaux des fournisseurs ou des clients sont fortement exposés à certaines catastrophes naturelles, telle une inondation, il faut également examiner l'impact sur la tarification. Il y a d'autres facteurs à envisager, notamment les rabais pour franchises ou délais de carence.

3.2 Couverture générale

L'assurance des pertes d'exploitation liée à la carence des fournisseurs peut être souscrite en vertu d'une police distincte de celle qui garantit les pertes directes d'exploitation parce que les montants d'assurance et la tarification sont distincts. Il y a ainsi moins de confusion, tant chez l'assureur que chez l'assuré.

Toutefois, d'autres assureurs acceptent de souscrire le risque direct et le risque contingent sous un même contrat. Dans tel cas, l'assurance contingente des pertes d'exploitation est généralement une extension de l'assurance des pertes (directes) d'exploitation déjà souscrite par l'entreprise, une extension qui consiste à ajouter certains locaux ou biens qui ne sont pas la propriété de l'entreprise ou qui échappent à son contrôle et non pas à élargir la garantie des pertes directes d'exploitation. Il est utile, sur le plan de la tarification, que les risques assurés soient identiques au niveau des deux types de protection.

La couverture comprend les limites de l'engagement de l'assureur selon un calcul préalable du pourcentage de la dépendance de l'entreprise pour chacun des fournisseurs ou clients identifiés, sous forme de pourcentages des bénéfices bruts ou de limites pécuniaires. Ne sont assurées que les conséquences d'une interruption suite à des dommages matériels et non l'interruption d'activités due à l'incapacité du fournisseur de livrer immédiatement la marchandise promise.

Sur le plan de la tarification, le taux pour couvrir le risque contingent équivaut généralement à 50 % du taux requis pour couvrir le risque direct de perte d'exploitation lié aux biens identifiés. Si une entreprise assurée ne dépend que partiellement d'une entreprise qui lui fournit des biens ou des services, elle serait donc sujette à un montant d'assurance moindre. La clause de coassurance ne devrait pas alors pénaliser l'assuré, en cas d'insuffisance d'assurance, car elle est basée sur le volume d'affaires entre une entreprise et le fournisseur dont elle dépend.

Il existe aussi des prolongements de garantie en ce qui concerne les fournisseurs des fournisseurs désignés. Il ne s'agit pas d'une extension globale : les sous-fournisseurs doivent être clairement identifiés dans la police.

Il existe aussi une panoplie de garanties spécialisées. Voyons-en quelques-unes.

3.3 Couvertures spécialisées

Les relations entre l'entreprise et les fournisseurs ou clients peuvent se faire directement, grâce aux nouvelles technologies de l'information. Le recours à internet par réseaux locaux, réseaux partagés ou lignes spécialisées peut être sujet à des pannes ou encore à des formes d'actes de malveillance ou de piratage. Ces risques peuvent entraîner une panne des systèmes informatiques ou une perte des données et, par voie de conséquence, une éventuelle interruption ou diminution de l'activité de l'entreprise.

Certains assureurs ont donc conçu une assurance des pertes d'exploitation dues aux défaillances des systèmes informatiques des fournisseurs ou clients. La couverture est liée à la baisse d'activité temporaire d'une entreprise par suite d'un dysfonctionnement des systèmes informatiques de l'entreprise. Les montants d'assurance sont exprimés à partir des bénéfices bruts soient par indemnité par jour et une indemnité globale annuelle.

On peut également retrouver une assurance des pertes d'exploitation individuelles, qui vise à protéger un particulier, par exemple

les vendeurs ou les agents, qui ne sont pas propriétaires de l'entreprise sinistrée, lorsque leur revenus, honoraires, commissions sont réduits ou éliminés en cas de perte de dommages subis par un édifice de l'employeur, obligeant ce dernier à interrompre temporairement ses activités.

D'autres couvertures spécialisées peuvent également être souscrites, notamment une extension contre les pertes d'exploitation qui résultent de la défaillance de services externes (fournitures d'électricité, d'eau, de gaz ou de services de télécommunication). Ces garanties spécialisées ne sont accordées qu'après une analyse approfondie de l'exposition à chaque risque ci-dessus identifié.

Le lecteur intéressé à approfondir ce type d'assurance, sur un plan technique, pourra consulter à profit la publication technique de Swiss Re, intitulée « Perte d'exploitation : Assurance contre la carence des fournisseurs et autres couvertures spéciales (2002) ». Cette publication peut être consultée sur le site web du réassureur.

Comme réassureur, celui-ci ne manque pas dans sa brochure d'examiner les conditions d'application de la réassurance à la couverture de la carence des fournisseurs dans le cadre de la réassurance facultative. La position du réassureur est d'exclure des traités proportionnels la carence des fournisseurs dans des polices d'application mondiale ou encore dans des polices qui n'ont pas de sous-limites déterminées et réalistes ou enfin dans des polices qui comportent des fournisseurs/clients non désignés.

Le réassureur invite les cédantes à s'interroger sur leur protection de réassurance, notamment sur le plan de la détermination des rétentions, des limites cumulées (limite par événement/limite annuelle) et des limites contre les catastrophes.

4. CONCLUSION

Il va de soi que ces notions sont générales et incomplètes, d'autant que l'auteur de ces lignes est un néophyte en la matière. Il est difficile, dans la pratique, de compartimenter, comme nous venons de le faire, les pertes d'exploitations directes et contingentes. Ces pertes sont souvent interreliées et les assureurs peuvent les traiter sous différentes formules d'assurance ou encore à titre de garanties additionnelles. De plus, les formulations sont différentes d'un assureur à l'autre. Les conseils du courtier sont extrêmement profitables. L'étude préalable des risques est nécessaire.

Les couvertures de risques spéciaux sont multiples et ne sont souscrits qu'au cas par cas : annulation d'événements, interdiction d'accès suite à une catastrophe naturelle, contamination de produits, maladies ou épidémies, alertes à la bombe, actes de terrorisme, etc.). On peut même assurer la perte de bénéfices bruts résultant de retards dans la mise en service ou dans l'achèvement d'un grand projet de construction.

Pour les pertes d'exploitation classiques, la couverture porte sur les pertes découlant des seuls dommages matériels. En revanche, certaines extensions, notamment l'assurance des pertes d'exploitation suite à l'annulation d'événement, comprennent une large part de dommages immatériels, qui font office d'éléments déclencheurs de la police. Les pertes dues à une annulation ne causent pas problème, même le cumul des pertes découlant d'une seule annulation. Mais si les risques impliquent plusieurs événements ou susceptibles d'entraîner un cumul de divers sinistres, il peut y avoir de graves conséquences. Rappelons-nous le tremblement de terre de Northridge en Californie, dans les années quatre vingt-dix ou la destruction des tours du World Trade Center, un certain 11 septembre 2001, ou encore la paralysie complète de la ville de Nouvelle-Orléans en 2005 suite au passage de Katrina.

Assurer les pertes d'exploitation traditionnelles ou encore les engagements contractuels entre l'entreprise et ses fournisseurs n'est pas une sinécure. Il importe à l'assureur de compiler les renseignements justes et appropriés. L'information, là plus qu'ailleurs, est la clé de voute de l'assurance contre les pertes d'exploitation. Il existe, pour faciliter la souscription, des modèles de liste de vérification tant pour l'assurance des pertes directes d'exploitation que pour l'assurance des pertes d'exploitation liée à la carence des fournisseurs ou clients.

Références

Baranoff, Etti, *Risk Management and Insurance*, Wiley, 2004.

FC&S Online, The National Underwriter Company. Auteurs consultés: Reitz, Diana, *The Business Interruption Book: Building Claims, Rebuilding Businesses*, The National Underwriter Co.; Massmann, Susan, *Business Interruption Insurance: Like a Complicated Picasso*, FC&S Bulletins, July 2004.

Gauthier, Michel, *L'assurance contre l'incendie, sa technique et sa pratique*, 6^e édition, L'Assurance française.

Huebner, S.S., Black Kenneth, Webb Bernard L., *Property and Liability Insurance*, Fourth Edition, Prentice Hall, 1996.

- Lacour, Jacques, *Théorie et pratique de l'assurance incendie*, Deuxième édition, L'Argus.
- Rejda, George E., *Principles of Risk Management and Insurance*, Eight Edition, 2003.
- SwissRe.com, « Perte d'exploitation : Assurance contre la carence des fournisseurs et autres couvertures spéciales (2002) ».
- Vaughan, Emmet. J., Vaughan Therese, *Fundamentals of Risk and Insurance*, Ninth Edition, Wiley, 2003.
- Williams, Arthur. C., Smith, Michael L., Young, Peter C., *Risk Management and Insurance*, Seventh Edition, McGraw Hill, 1995.
- Zajdenweber, Daniel, *Économie et Gestion de l'Assurance*, Economica, 2006.