



Un assureur est prêt à prendre en charge vos risques!

Nous vous guidons vers le sommet.

**Le chemin le plus sûr pour aller plus loin:
Protégez vos ventes, protégez vos comptes clients**

Avec Euler Hermes Canada à vos côtés, votre croissance est assurée. **Nous protégeons vos comptes clients contre le non-paiement, l'insolvabilité ou la faillite** dans plus de 200 pays. Nos équipes d'analystes à travers le monde disposent d'une information exclusive sur 40 millions de sociétés.

Demandez une estimation gratuite au **877-509-3224** ou via Internet : www.eulerhermes.com/canada

E-H EULER HERMES
Canada

A company of Allianz © EULER HERMES ET LE NO.1 MONDIAL DE L'ASSURANCE-CRÉDIT www.eulerhermes.com

Assurer son entreprise pour en garantir sa survie ne suffit plus. Dès qu'elle prend de l'expansion, elle doit faire face à des risques qu'il vaut mieux qu'elle n'assume pas elle-même. Divers outils d'assurance peuvent alors aider l'entrepreneur à mieux gérer ses risques.

PAR CHRISTIANE DUPONT

Jean-Yves Germain, coprésident du Groupe Germain, a compris cette leçon. Son entreprise administre plusieurs hôtels à Québec, Montréal, Toronto et Calgary et gère un volume d'affaires considérable. Le Groupe a ainsi subi plusieurs sinistres depuis sa fondation en 1987.

«Au début de notre existence, nous avons eu un sinistre le lendemain du renouvellement de notre police. La police d'assurance n'était même pas encore écrite. Disons que l'expérience n'a pas été extraordinaire», dit-il. Le Groupe Germain a aussi vécu un sinistre qui a fait les manchettes des médias au Québec: la perte de l'auberge North-Hatley dans un incendie majeur. Dans ce dernier cas, compte tenu de l'ampleur de la valeur marchande à assurer, le risque avait été souscrit auprès de plusieurs assureurs, à la sug-

suite à la page 18...

« Avant 1986, l'assurance contre la pollution était incluse. » — Daniel Binet

... suite de la page 16

sensibles à ce type de protection. « J'aurais de la difficulté à croire que quelqu'un n'aurait pas d'assurance de cette nature avec tout ce qu'on entend ces temps-ci au sujet de la gouvernance. Même les entreprises de taille moyenne se protègent de mieux en mieux contre les risques de cette nature », souligne-t-il.

Quant à la pollution, une entreprise peut souscrire une assurance en cas de catastrophe par exemple. « Si une entreprise a des produits polluants, son risque est plus élevé. Elle peut donc souscrire une assurance pour cela précisément », dit Daniel Binet. « Avant 1986, l'assurance contre la pollution était incluse. Aujourd'hui, les risques étant plus grands, il y a des assurances exprès pour un risque de cette nature », ajoute pour sa part Louis-Thomas Labbé.

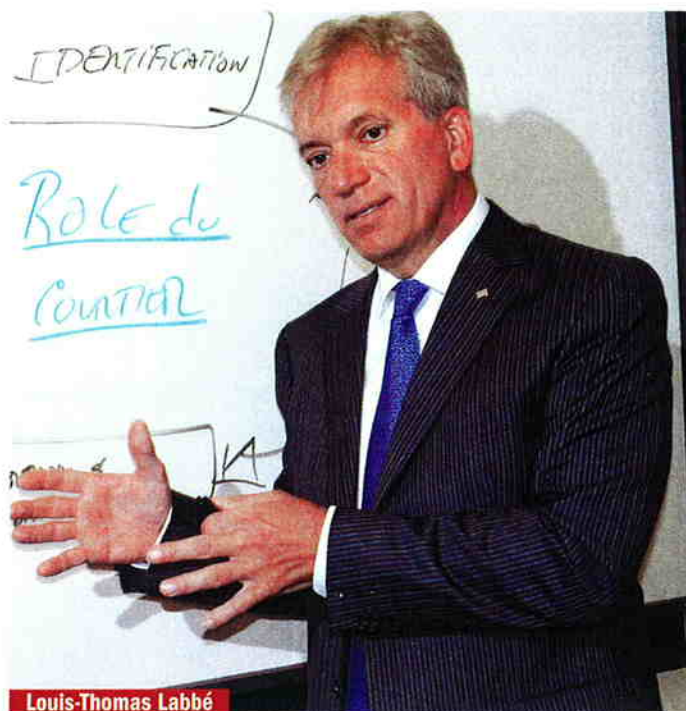
En ce qui a trait à l'assurance interruption des affaires, elle permet à une entreprise, qui subit des dommages et qui ne

peut reprendre sa production dans l'immédiat, d'être dédommagée dans l'intervalle. Sa couverture peut cependant aller plus loin.

Louis-Thomas Labbé signale que, dans le cas des entreprises manufacturières dont l'équipement est fabriqué à l'étranger, en Europe ou en Asie par exemple, le délai standard de 12 mois qu'offre ce type d'assurance n'est parfois pas suffisant. « Mieux vaut prévoir une période plus longue, car il peut arriver que votre fournisseur mette plus de temps que prévu à remplir la commande », dit-il.

Selon Louis-Thomas Labbé, les assureurs vont souvent exiger qu'une entreprise mette en place différentes mesures de prévention avant de pouvoir bénéficier d'une protection. En cas d'incendie, par exemple, un assureur pourrait exiger l'installation de gicleurs automatiques.

Daniel Binet note toutefois que certains entrepreneurs ont des usines construites depuis 20 ou



Louis-Thomas Labbé

30 ans. Les coûts pour installer ces appareils peuvent être énormes. Ces entreprises vont alors

choisir de payer des primes plus élevées, n'ayant pas de gicleurs. « Elles en comprennent cepen-

« Les risques sont différents d'une entreprise à l'autre.

Le professionnel en assurance doit poser les bonnes questions. » — Louis-Thomas Labbé

... suite de la page 16

gestion de la firme de courtage. Le règlement s'est fait de façon impeccable, selon M. Germain. Cette fois-là, le Groupe avait pris ses précautions à la suite du premier sinistre survenu dans les années 80.

Maintenant, le Groupe Germain fait affaire avec **GPL Assurances**. « On s'assure que nos polices offrent ce dont nous avons besoin comme couvertures. Il faut avoir les bonnes clauses et les bonnes valeurs », fait-il valoir. M. Germain ajoute que les protections d'assurances du Groupe comportent notamment l'assurance pour leurs actifs, la responsabilité civile, l'interruption des affaires et l'assurance pour les administrateurs et les dirigeants.

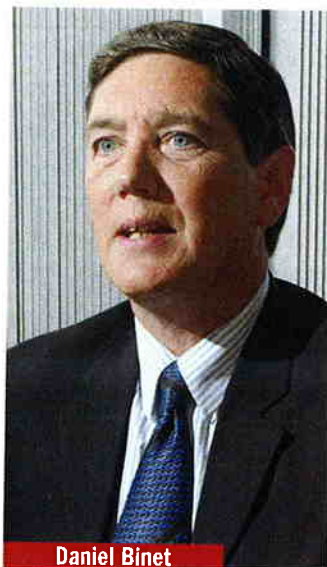
Un chef d'entreprise qui doit assurer sa société a donc l'embaras du choix parmi les courtiers et les assureurs. Mais que doit-il leur demander ?

« Il faut d'abord identifier les besoins de l'entrepreneur », af-

firme **Louis-Thomas Labbé**, vice-président de GPL Assurances. « Les risques sont différents d'une entreprise à l'autre. Le professionnel en assurance doit poser les bonnes questions pour connaître son client et l'entreprise que ce dernier gère. Il doit voir ce que vous faites, les lieux où votre usine ou votre société sont installées, le type de clientèle et tout ce qui la touche au quotidien », affirme-t-il.

Une fois cette évaluation faite, le professionnel de l'assurance pourra poser ainsi un diagnostic et évaluer les risques auxquels l'entreprise fait face et pour lesquels elle devrait être assurée, ajoute M. Labbé.

Daniel Binet, vice-président de **BFL Canada** abonde dans le même sens. « Avant de décider de souscrire différents types d'assurance, il faut réfléchir. Est-ce que ça me jette à terre si je prends tel et tel risque, si je n'ai pas d'assurance, et s'il se produit quelque chose? Si la réponse est non, alors je n'ai pas nécessai-



Daniel Binet

rement besoin de souscrire une assurance dans ces cas-là et j'assume le risque », dit-il.

Toutefois, bien que l'entrepreneur puisse décider lui-même s'il se sent en mesure d'assumer ces risques, les compagnies prêteuses vont exiger que l'entreprise

ait des assurances adéquates, précise M. Binet.

Pour Louis-Thomas Labbé, l'analyse du risque d'une entreprise – expression qu'il préfère à assurance – est un processus systématique qui devrait être fait minimalement chaque année selon l'expansion et la complexité de l'entreprise. La révision devrait, selon lui, se faire de façon dynamique. « Il s'agit de vérifier si les actifs de l'entreprise sont bien évalués », dit-il.

Nouveaux risques

Les entrepreneurs assurent les risques les plus courants comme le feu, le vol et la négligence (voir encadré). Toutefois, d'autres risques sont assurables. On peut penser à la gouvernance, la pollution et l'interruption des affaires entre autres.

Au sujet de l'assurance destinée à protéger les administrateurs et les dirigeants, Daniel Binet constate que les entreprises de grandeur moyenne sont

... suite à la page 20

Assurance 101 : de nombreux risques à couvrir

(CD) Les entreprises peuvent avoir une multitude de risques à assurer. Les plus courants sont le feu, le vol et les dommages occasionnés à des tiers lorsqu'un entrepreneur est tenu responsable de sa négligence. Les entreprises qui possèdent une flotte de véhicules doivent également les assurer.

Les assurances de base incluent l'assurance des biens, soit les locaux, la machinerie, l'équipement, les stocks d'inventaires, le bris des machines. L'assurance dite « interruption des affaires », se greffe parfois à une police d'assurance biens dite « tous risques », incluant les tremblements de terre et les inondations.

Certaines exclusions s'appliquent toutefois, note Daniel Binet, comme par exemple, les dommages volontaires, les guerres, le manque d'inventaire et le vol de matériel. Pour ce dernier cas, l'entrepreneur doit souscrire une assurance fidélité des employés qui inclura les cas où l'employé vole des biens, du matériel, de l'argent ou détourne de l'argent dans les livres.

Des professionnels tels que médecins et avocats souscriront une assurance de responsabilité professionnelle si un service est donné contre rémunération. L'assurance « umbrella » viendra compléter l'assurance responsabilité civile de base si l'entreprise fait, par exemple, beaucoup de ventes ou encore toutes ses ventes à l'étranger. Souvent, les entreprises qui font ce genre d'affaires ne sont pas assurées pour un ou deux millions de dollars, mais pour plusieurs millions, suivant la nature des objets à assurer.

L'assurance-crédit viendra en complément de cette dernière sur les transactions locales ou pour l'étranger. Elle évitera les mauvaises créances, territoire local et à l'extérieur confondus, et prémunira l'entreprise comme les risques politiques de faire affaire avec tel ou tel pays lointain.

dant l'importance. Et quand un déménagement est planifié, l'installation de gicleurs sera prévue. Ou l'entreprise peut amortir le coût de gicleurs sur un certain nombre d'années», dit-il.

L'assureur soutient souvent son client en lui envoyant des ingénieurs pour étudier les lieux afin de prévenir les incendies, ou assurer un accès sécuritaire au personnel, aux clients et aux

L'assureur soutient souvent son client en lui envoyant des ingénieurs pour étudier les lieux afin de prévenir les incendies

fournisseurs, signale M. Labbé. Dans les cas où des aménagements sont nécessaires, ils seront communiqués à la direction. «La vraie prévention, dit-il toutefois, c'est l'entreprise qui la fait en sensibilisant le personnel et ça inclut le volet santé et sécurité au travail», dit-il.

Quant aux petites entreprises, leur recours aux assurances est moins évident. «Il y a des risques que ces entreprises assument qu'elles ne devraient pas», affirme Daniel Binet. Bien que convaincus de l'importance de l'assurance, certains propriétaires-dirigeants sous-estiment le danger d'une mauvaise couverture d'assurance. Toutefois, quelqu'un qui doit faire une réclamation à la suite d'un sinistre devient très conscient des risques qu'il encourt et plus prudent dans les années qui suivent», précise-t-il.

Jean-Yves Germain comprend les petites entreprises qui s'assurent sommairement «Quand on est *micro*, on court après le moins cher, on ne s'occupe pas trop de la soumission. On ne s'attarde pas pour voir si la compagnie est solvable, s'ils vont pouvoir nous faire un chèque si un sinistre survient. Mais quand les valeurs augmentent, ça devient plus important», dit-il. □