



INSTITUT CANADIEN DE DESIGN-CONSTRUCTION

# Bulletin des pratiques N° 5 – Août 2002

---

## Conseils en matière d'assurance dans un marché « dur »

### Aperçu historique

Le marché de l'assurance a été considéré comme faible ou « déprimé » depuis douze ans, c'est-à-dire que les taux de primes ont baissé de façon constante et ce, jusqu'à la fin de 1999 - début de 2000. Les assureurs étaient prêts à assumer le risque de perdre de l'argent de leurs activités fondamentales de souscription (primes : sinistres), en faveur de rendements solides provenant de leurs activités de placements. Malheureusement, le rendement des placements a commencé à chuter et, comme l'industrie subissait déjà des pertes de ses activités de souscription, son revenu d'exploitation a commencé à vaciller, alors que ses deux sources principales de revenu devenaient incertaines.

À la fin de 1999 et en 2000, une tendance vers des activités de souscription plus intelligentes s'est installée en raison principalement de cette nouvelle instabilité des placements et de l'érosion des résultats. Cette tendance était soutenue, sans toutefois être forte.

Puis sont survenus les événements du 11 septembre qui ont entraîné les plus grands sinistres assurés dans l'histoire de l'industrie de l'assurance. La plus grande catastrophe précédente avait été l'ouragan Andrew dont les dégâts avaient été évalués à 20 milliards de dollars américains, touchant principalement l'assurance maison et l'assurance automobile. On est encore à évaluer les dégâts du 11 septembre, mais on estime qu'ils se situeront entre 40 et 70 milliards de dollars américains et toucheront essentiellement le domaine de l'assurance commerciale.

Comme on le dit si bien, « ce fut la goutte qui a fait déborder le vase ». Ces sinistres ont entraîné une hausse sans précédent des prix d'assurance dans l'ensemble de l'industrie, créant soudainement un marché « dur ». Le dernier marché de ce genre remonte au milieu des années 80, et c'est principalement l'industrie de l'assurance responsabilité qui avait été touché.

Dans un marché d'assurance « dur », en tant qu'acheteur, vous devez considérer les points suivants :

- 1) la stabilité financière de l'assureur;
- 2) sa capacité d'assurance;
- 3) les protections disponibles pour :
  - a) les actes terroristes
  - b) les moisissures
  - c) la pollution/dégradation environnementale
  - d) le risque informatique
  - e) les inondations, tremblements de terre
  - f) les protections spéciales, p. ex. force majeure ou dommages-intérêts
- 4) la capacité de l'assureur de se conformer aux exigences en matière d'assurance du bailleur de fonds;
- 5) la situation des marchés de cautionnement après le scandale d'Enron.

---

**Un comité spécial de l'Association canadienne de la construction**

400 – 75, rue Albert, Ottawa, Ontario K1P 5E7

Téléphone: (613) 236-9455    Télécopieur: (613) 236-9526    [www.cdbi.org](http://www.cdbi.org)



### **Comment surmonter un marché « dur »**

Si, par le passé, vous considérez vos besoins en assurance comme une nécessité de dernière importance, il est recommandé que vous leur accordiez désormais une place de choix dans vos priorités. Il est peu réaliste de croire que ce marché n'aura aucun impact sur vous. Voici donc quelques suggestions utiles qui vous aideront à vous préparer chaque fois que vous aurez besoin d'une protection d'assurance :

- Soyez proactif et participez activement au processus d'assurance. Assurez-vous qu'un membre de votre personnel travaille en étroite collaboration avec votre courtier afin de mieux comprendre les exigences du « nouveau » marché.
- Assurez-vous aussi que votre courtier est proactif et qu'il vous tient au courant de ce à quoi vous pouvez vous attendre.
- Retenez les services d'un courtier bien informé qui connaît votre domaine et non seulement celui de l'assurance. Le courtier devrait démontrer qu'il est au courant de votre industrie, ainsi que des questions et des processus qui s'y rapportent. Un tel courtier pourra vraisemblablement mieux transmettre son message aux assureurs au sujet de vos activités commerciales.
- Ne tardez pas à consulter votre courtier, que ce soit pour souscrire une assurance pour un projet ou pour renouveler votre assurance. Il importe de le contacter plusieurs mois (4 ou 5 si possible) avant la date où la protection doit entrer en vigueur.
- Assurez-vous que votre courtier prépare, en votre nom, une demande professionnelle, détaillée et de qualité qu'il soumettra aux assureurs aux fins de considération. Obtenez une copie de la demande avant qu'elle ne soit soumise afin de vous assurer qu'elle vous convient et répond à vos besoins.
- Préparez-vous à partager plus d'information que jamais auparavant. Plus vous donnez de détails, plus vous êtes susceptible d'obtenir de bonnes conditions d'assurance.
- Établissez de bons rapports avec les assureurs. Dans presque toute relation, ce sont les rencontres en personne qui donnent invariablement les meilleurs résultats.
- Et surtout, permettez à votre courtier de bien connaître les rouages de votre entreprise. S'il a une bonne compréhension de vos activités, il sera bien placé pour représenter vos besoins et en faire part aux assureurs.

Ces conseils ne garantissent pas que vous réussirez à obtenir des réductions de taux ni les mêmes taux qu'auparavant; toutefois, dans un marché « dur », ces conseils devraient vous aider à contrôler les augmentations.

Simon Fenn est président du Comité de gestion des risques de l'ICDC, ainsi que vice-président principal et dirigeant national de la construction chez Marsh Canada Limited. Si vous avez des questions ou des commentaires, vous pouvez joindre M. Fenn chez Marsh Canada Limited aux coordonnées suivantes :

Téléphone – 416 349 4893

Courriel – [simon.j.fenn@marsh.com](mailto:simon.j.fenn@marsh.com)

Télécopieur – 416 349 4518