

Le consultant en assurance

Rémi Moreau

Volume 62, Number 3, 1994

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1105006ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1105006ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (1994). Le consultant en assurance. *Assurances*, 62(3), 533–540.
<https://doi.org/10.7202/1105006ar>

Les intermédiaires de marché

par

Rémi Moreau

Le consultant en assurance

Le consultant en assurance et le courtier en assurance

533

Contrairement au courtier en assurance, le consultant en assurance est un conseiller indépendant, c'est-à-dire qu'il n'est pas lié par contrat ou par mandat à une entreprise d'assurance. Il offre ses services à des entreprises, à des associations ou corporations professionnelles ou encore à des organismes publics ou parapublics, soucieux de faire évaluer objectivement leur portefeuille d'assurances de dommages, d'obtenir une protection élargie à un coût concurrentiel ou encore d'obtenir des réponses à certains besoins de protection particularisés ou spécialisés. Ses honoraires sont calculés sur une base horaire, sans élément de commission.

Le consultant se distingue du courtier d'assurance sur trois plans :

- Au plan de la rémunération : celle-ci est strictement indépendante de la nature et de l'étendue des contrats d'assurance ;
- Au plan de la neutralité : les mandats qu'il exécute concernent strictement l'assuré, contrairement au mandat du courtier qui est un intermédiaire entre l'assureur et l'assuré ;
- Au plan de la nature des services : le courtier, qui intervient généralement en premier, conseille le client, selon ses besoins, sur les meilleures protections disponibles, en choisissant un assureur

auprès des divers marchés dont il a accès et en procédant à l'émission des contrats. De plus, il guide l'assuré au moment d'un sinistre. Le consultant en assurance, quant à lui, propose plutôt l'évaluation du programme d'assurance (rapport qualité/prix), préparé par le courtier soit par l'élimination des duplications, soit par la restructuration des contrats (plafonnement des garanties, franchises adaptées) ou soit par les appels d'offres.

534

En réalité, le consultant et le courtier d'assurance, loin de jouer sur les mêmes plates-bandes, sont souvent des partenaires, à cause de leurs rôles complémentaires. Le premier est le spécialiste de la vérification, le second le spécialiste des marchés et des protections disponibles. Il arrive que les courtiers plaident leur dossier en s'appuyant sur l'analyse d'un consultant indépendant. Lorsque le consultant confirme au chef de l'entreprise ou à son responsable d'assurance qu'il est bien assuré, il conforte la position du courtier dans cette entreprise. Parfois, certaines entreprises doivent faire appel à un conseiller indépendant pour satisfaire à certaines demandes de prêteur hypothécaire ou fiduciaire.

Le consultant en assurance et le gestionnaire de risques

Le consultant se démarque aussi du gestionnaire de risques, surnommé par les Américains ou les Anglo-saxons, *Risk Manager*. Le premier vient de l'extérieur, l'autre fait partie du rouage interne de l'entreprise. S'il joue un rôle de conseil en gestion de risque, le consultant se distingue du gestionnaire de risques en ceci qu'il n'est pas à l'emploi de l'entreprise pour laquelle il exécute une mission particulière et que le rôle qu'il joue est souvent moins axé que ce dernier sur la détection, la réduction ou l'élimination des risques auxquels l'entreprise est exposée. Le consultant effectue des analyses sur les conditions du marchés ou les contrats d'assurance. Il peut cependant envisager sa mission en dehors des questions

d'assurance, en offrant, selon ses compétences techniques, des services d'analyse ou de gestion de risques.

Une profession à caractères multiples

On rencontre une panoplie de consultants, les uns généralistes, les autres spécialistes.

Les consultants généralistes offrent divers services, notamment :

- l'analyse des besoins d'assurance ;
- la conception d'un programme d'assurance ;
- l'appel d'offres en matière d'assurance.

À titre d'exemple, l'appel d'offres comprend la rédaction d'un cahier des charges, le suivi du processus de l'appel d'offres jusqu'à la remise des soumissions, l'analyse des cotations en conformité avec le cahier des charges et la vérification des polices qui sont émises subséquemment.

Les consultants spécialistes agissent de façon plus ponctuelle et plus précise. Ils sont :

- chargés de rédaction auprès de sociétés d'assurance ;
- concepteurs de programmes d'assurance pour le compte de courtiers ;
- analystes de risques spécifiques, tels que la pollution, l'amiante, la perte d'exploitation et les pertes associées au crédit ;
- analystes des conditions des marchés spécialisés pour le compte de corporations professionnelles, d'entreprises pétrolières, de centrales nucléaires, d'industries spatiales, ou autres ;

- juristes et conseillers quant à l'interprétation juridique des contrats ;
- gestionnaires techniques des aspects contractuels d'un programme d'autoassurance ;
- auditeurs d'assurance.

L'audit d'assurance est une nouvelle spécialité : elle est une opération qui consiste à recueillir les informations dans l'entreprise, selon les mêmes méthodes que l'audit comptable, financier ou autre. L'objectif de l'auditeur d'assurance est de faire le point sur les moyens mis en oeuvre au sein de l'entreprise et sur les résultats atteints par rapport aux objectifs visés.

Nous reproduisons, en annexe, les grandes lignes directrices d'un audit de risques, tel que mis au point par les consultants Towers (*Risk Management Reports, June 1994, Vol. 21, Number 6*)

En bref, le consultant en assurance est celui qui possède les qualités et l'expérience nécessaire pour offrir un service de conseil objectif sur un sujet de nature technique, souvent complexe, dans le but d'assister les dirigeants ou le personnel d'une entreprise dans la gestion de sécurisation de leur patrimoine corporatif.

Comment choisir un consultant ?

Signalons d'abord les qualités qu'un bon candidat se doit de posséder. Il ne suffit pas d'avoir passé quelques années dans une entreprise d'assurance pour s'improviser consultant ou auditeur de risques et d'assurances.

Le choix d'un consultant reposera sur ses compétences techniques, ses connaissances du droit et son habilité à traiter chaque question de façon ouverte, originale et imaginative. S'il est souvent issu du milieu de l'assurance, il

devra aussi avoir su parfaire sa formation en gestion des risques.

Le choix d'un consultant peut reposer sur un amalgame d'éléments. En plus des compétences et des connaissances, il devra posséder une facilité d'analyse et de synthèse pour pouvoir se concentrer sur les problèmes essentiels à la protection d'une entreprise. L'intégrité, l'indépendance, la responsabilité d'assumer le projet, la capacité technique, les coûts exigés et la personnalité de l'individu sont des éléments qui peuvent influencer sur le choix du candidat. Une bonne chimie entre le mandant et le consultant est aussi un facteur important.

537

Un client peut aussi évaluer un consultant sur la base de ses expériences antérieures, des conférences qu'il a données sur tel ou tel sujet et sur les articles qu'il a écrits et publiés. Ces aspects sont des indicateurs sur son habilité à communiquer et sur ses capacités à comprendre et à développer des solutions pragmatiques.

En outre, un consultant devrait être recherché principalement lorsque l'on perçoit un besoin suffisant. Il est tout à fait inutile de concevoir un appel d'offres en assurance à chaque année. Le client se doit d'expliquer adéquatement au consultant les besoins qui nécessitent son intervention, en fixant les contraintes budgétaires. Ce n'est qu'après la propre définition des problèmes par le client que le consultant doit démontrer clairement sa capacité à les solutionner : d'abord par l'élaboration d'un programme de travail, par un échéancier et par un ordre de grandeur des coûts.

En dernier lieu, nous croyons que le travail d'un consultant doit pouvoir être mesuré, évalué, en comparant sa performance à ses engagements initiaux et en mesurant la valeur ajoutée acquise dans le cadre du mandat : en termes de protections, d'une part, et de coûts réalisés, d'autre part. Sur ce point, l'expérience démontre que les honoraires professionnels du consultant sont souvent compensés par les économies

réalisées ou par la plus-value apportée au portefeuille d'assurances.

Pourquoi choisir un consultant ?

Ce sont le plus souvent les petites ou moyennes entreprises qui vont le plus souvent requérir les services d'un consultant, car elles n'ont généralement pas de gestionnaires à leur emploi.

538

Un consultant en assurance est essentiel lorsqu'il y a des changements multiples dans une entreprise (nouvelle technologie, acquisition, fusion) ou lorsqu'il a des problèmes parfois conjoncturels des marchés d'assurance. Contrairement au gestionnaire, le consultant, qui vient de l'extérieur, vit les problèmes différemment. Il apporte l'oeil neuf. Son mandat n'a pas pour objet de critiquer le rôle ou la conduite du courtier au dossier mais de favoriser une maîtrise des risques par les gens en place. Il est en mesure d'offrir une prestation souple, personnalisée, et en parfaite adéquation avec les préoccupations de ses clients.

Le tableau qui suit illustre les principales étapes de l'audit ou de la gestion de risques, utilisées à la fois par les consultants, les gestionnaires de risques et les courtiers d'assurances.

Les principaux éléments de l'audit et de la gestion de risques

Évaluation des risques

- Identifier le patrimoine de l'entreprise : actifs, ressources.
- Identifier les principales causes de sinistres.
- Identifier les risques susceptibles de porter atteinte au patrimoine.

539

Contrôle des risques

- Instaurer un programme de contrôle des risques et des sinistres.
- Rendre ce programme applicable à tous les échelons hiérarchiques.

Financement des risques

- Examiner toutes les ressources financières disponibles.
- Prévoir une protection adéquate contre les catastrophes.
- Faire supporter équitablement le financement des risques dans l'entreprise.

Gestion des risques

- Développer une responsabilisation pour la gestion des risques à tous les niveaux.
- Définir clairement les responsabilités incombant au service de gestion des risques.
- Prévoir annuellement des objectifs et des échéanciers précis.
- Favoriser à cet égard une étroite communication entre la direction et les services internes.

La déclaration précontractuelle de risque en droit québécois

par Patrice Deslauriers, Les Éditions Yvon Blais Inc. 1994.

Inspirée d'un mémoire de maîtrise, l'ouvrage est divisé en deux parties : la première a pour titre « Le contenu de l'obligation de déclarer le risque ; la seconde « Les limites à l'obligation de déclarer le risque ».

Prenant en compte les dispositions du *Code civil du Québec* et s'appuyant sur de nombreuses décisions judiciaires, dont plus de la moitié est non rapportée, l'auteur, professeur de droit civil à l'Université de Montréal depuis 1990, étudie à fond les principes qui régissent l'obligation de renseignements du preneur envers l'assureur. L'auteur tente d'expliquer les principes qui s'appuient sur un juste équilibre entre les parties contractantes à travers l'évolution du droit, les impératifs d'efficacité et de rapidité des contrats, les nouvelles technologies et le développement de nouveaux moyens d'interprétation du risque par les assureurs.