

## L'Assurance-Vie appliquée aux affaires L'assurance des chefs d'entreprise

Wilfrid Lavigne

Volume 16, numéro 2, 1948

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103128ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103128ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Lavigne, W. (1948). L'Assurance-Vie appliquée aux affaires : l'assurance des chefs d'entreprise. *Assurances*, 16(2), 88–93. <https://doi.org/10.7202/1103128ar>

## L'Assurance-Vie appliquée aux affaires

par

WILFRID LAVIGNE, L.S.C. et C.L.U.

Assureur-Conseil et Gérant de district à

L'ALLIANCE NATIONALE

88

### *L'assurance des chefs d'entreprise*

Recherchez-vous les conseils d'un expert de la finance dans le but d'une spéculation profitable ? Sans aucun doute, celui-ci vous recommandera l'achat de titres ou d'actions d'une entreprise dont les administrateurs ont une réputation bien établie au point de vue compétence et intégrité. N'est-il pas reconnu, en effet, que le cerveau humain est responsable de quatre-vingts pour cent des profits de toute société ?

Aucune industrie, aucune firme ne songerait à opérer sans avoir des assurances contre les principaux risques, tels que le feu, le vol, les accidents. Ne serait-il pas aussi logique, de songer à se protéger contre la perte de l'actif le plus précieux, je veux dire, la vie des chefs de l'entreprise responsables de ces profits ? Ces hommes que nos voisins du sud appellent communément des *key men*, ce peut être le directeur général de l'entreprise, le contrôleur des finances, le gérant de la production, le chef de laboratoire, le gérant des ventes, l'acheteur etc..., en un mot, ceux qui, à cause de leur intelligence, leur savoir et leur expérience, ont acquis une compétence telle que la disparition soudaine entraînerait une lourde perte pour l'entreprise.

Quels avantages y a-t-il d'assurer la vie de ces chefs de service ? Nous essaierons de le démontrer dans cette

brève étude. Pour la rendre plus vivante, nous emploierons encore la forme dialoguée.



*L'assureur:* Monsieur le Président, j'ai lu attentivement votre rapport financier publié la semaine dernière dans les journaux, et je suis heureux de constater les profits intéressants que votre compagnie a réalisés au cours de votre année fiscale. Notre ami commun, Jean Dubois, me disait justement hier que vous aviez l'intention d'agrandir votre usine.

89

*Le Président:* En effet, la production a tellement augmenté que nous sommes trop à l'étroit. Je veux construire une autre aile et, pour cela, je dois mettre sur le marché une émission d'obligations pour un montant de \$150,000 dollars. Je crois que c'est le moment le plus propice à réaliser ce financement, les affaires allant si bien.

*L'assureur:* Je ne doute pas que vous réussissiez, Monsieur le Président. J'ai justement un plan à vous soumettre qui, dans mon opinion, ne peut que consolider votre crédit dans le monde de la finance. Puis-je obtenir quinze minutes de votre temps pour vous en faire part ? Vous déciderez vous-même si l'idée peut vous être de quelque utilité.

*Le Président:* Vous êtes bien gentil, Monsieur, de vous occuper ainsi de mes affaires, seulement, je ne vois pas très bien en quoi vous pouvez m'être utile.

*L'assureur:* Je comprends bien, Monsieur le Président, que cela puisse vous paraître étrange. Depuis deux ou trois ans, cependant, je suis d'assez près le développement de votre entreprise et je suis heureux de constater l'expansion qu'elle prend dans le domaine de l'industrie du caoutchouc. Ce qui confirme davantage mon opinion que les nôtres ont les qualités voulues pour réussir en affaires, même dans

l'industrie de grande envergure. Puis-je vous poser deux questions ? Vous êtes libre de me répondre ou non.

*Le Président:* Vous pouvez toujours me les poser, je ne sais vraiment si je pourrai vous répondre.

*L'assureur:* Monsieur le Président, qu'advierait-il de votre entreprise, si demain matin, André votre gérant de production, Jean votre chef de laboratoire et Paul votre gérant des ventes, vous étaient enlevés ? La perte de ces hommes serait-elle lourde pour vous et affecterait-elle le crédit de votre entreprise ?

*Le Président:* Je ne veux pas y songer, ce serait énorme pour moi.

*L'assureur:* Mais vous êtes-vous déjà demandé ce que cette perte pouvait représenter en dollars ?

*Le Président:* Non, je ne m'y suis jamais arrêté. André est mon gérant de production depuis cinq ans. Son expérience de 15 ans à l'usine, résultat d'un travail sérieux et d'un esprit d'observation remarquable, m'en a fait un homme inestimable. Depuis qu'il a pris charge de la production, celle-ci a triplé. Je ne vois personne qui pourrait le remplacer. Je ne saurais évaluer sa perte, celle-ci dépasserait certainement les \$100,000 dollars. Quant à Jean, il m'a rendu de grands services comme chimiste. Depuis huit ans qu'il est ici, il a amélioré constamment notre production de caoutchouc synthétique. Présentement, il est à faire des recherches qui peuvent avoir une portée formidable. Je ne veux certainement pas le perdre. Il me vaut bien plus que \$50,000 dollars. Paul forme avec les deux premiers le trio sur lequel repose toute mon entreprise. Grâce à son esprit d'initiative et à ses qualités de meneur d'hommes, ses vendeurs obtiennent un succès remarquable. Le perdrais-je, il me faudrait certainement deux ans pour former un autre gérant des ventes aussi efficace. J'estime

que sa disparition m'occasionnerait une perte de vingt à vingt-cinq mille dollars par année.

*L'assureur:* Je constate, Monsieur le Président, que vous tenez ce trio en haute estime et que vous comprenez vous-même que la perte de l'un ou de ces trois cerveaux, causerait un tort inappréciable à votre entreprise. Que pensez-vous d'inclure dans votre programme d'expansion économique un plan tangible qui puisse vous permettre de consolider cette expansion ?

91

*Le Président:* Et quel serait ce plan ?

*L'assureur:* Voici ma suggestion, Monsieur le Président. Supposons que vous vous assuriez contre la perte de la vie de ces hommes, en souscrivant \$100,000. sur la vie d'André et \$50,000. respectivement sur la vie de Jean et de Paul. Voyons qu'elle pourrait être la répercussion de ce geste.

- 1) Une compensation pour la perte que votre entreprise pourrait essuyer par suite du décès de l'un ou de l'autre de ces hommes-pivots. Une partie du produit de la police d'assurance vous procurerait l'argent liquide nécessaire à l'obtention d'un autre chef également compétent.
- 2) Un accroissement de stabilité au crédit de votre entreprise. On est peut-être prêt à investir son argent dans votre entreprise telle que dirigée présentement; mais enlevez deux ou trois de vos chefs de service, serait-on aussi empressé de le faire ?
- 3) La valeur en espèces de ces contrats peut devenir une réserve d'urgence, distincte de tout autre actif de la compagnie.
- 4) La compagnie étant le contractant et le bénéficiaire dans ce genre de police, aucun droit de succession n'entre en jeu.

92

- 5) L'actif de la compagnie se trouve augmenté sans hausse de la valeur des actions du décédé.
- 6) Le contrat peut pourvoir, au paiement du salaire à la veuve durant une période variant de un à cinq ans.
- 7) A l'âge de 60 ou 65 ans, la valeur en espèces de ces contrats peut être convertie en pension de retraite. Ces deux derniers avantages peuvent apporter beaucoup de satisfaction à votre employé et le garder à son poste.

Voilà, Monsieur le Président, les principaux avantages de ces polices d'assurance. Elles ne peuvent qu'augmenter l'achalandage de votre entreprise.

*Le Président:* Vos suggestions, Monsieur, m'ont ouvert d'autres horizons. Elles ont sûrement une valeur et je m'empresserai de les soumettre à mon bureau de direction. Je vous rappellerai à ce sujet. Bonjour Monsieur.



Dans le cas que nous venons de considérer, nous avons choisi le gérant de production, le chef de laboratoire et le gérant des ventes. Mais ce mode d'assurance peut s'appliquer à une foule d'autres hommes importants dans toute entreprise, comme les vendeurs hors pair, les publicistes, étalagistes, techniciens, financiers et autres. Nous avons essayé de démontrer que si certains chefs de service disparaissaient soudainement, une police d'assurance sur la vie compenserait en grande partie la perte immédiate. Elle apporterait les sommes nécessaires:

- a) à couvrir le coût de trouver et de former un autre homme;
- b) à donner une stabilité au crédit de l'entreprise;

- c) à rencontrer les obligations courantes et ainsi garder l'entreprise intacte;
- d) à permettre la continuation du paiement des dividendes et la conservation de l'échelle des salaires;
- e) à l'achat, dans certains cas, des actions du décédé.

Nous avons dit aussi que le produit de telle police n'est pas taxable au point de vue droits de succession et même impôt sur le revenu, étant un surplus de capital. Enfin dans certains cas, ce genre de police peut apporter à l'homme-pivôt une grande satisfaction et le conserver à son poste.

93

Ici, point n'est besoin de démontrer la valeur de la vie humaine. Laissons la parole au grand industriel américain, Andrew Carnegie qui disait:

"Take away my factories, my plants; take away my railroads, my ships, my transportation; take away my money; strip me of all these; but leave me my men and in two or three years I will have them all again."