

ENTÊTE

L'INFOLETTRE D'INTACT ASSURANCE EN ASSURANCE DES ENTREPRISES



UNE 6^E ÉDITION CONSACRÉE À L'ENTREPRENEURIAT !



SOMMAIRE

EN TÊTE

Octobre 2018

L'INFOLETTRE D'INTACT ASSURANCE EN ASSURANCE DES ENTREPRISES

Bienvenue à cette nouvelle édition !

Nous espérons que cette parution saura vous plaire. Nous abordons notamment dans celle-ci la montée en flèche de l'intérêt envers l'entrepreneuriat avec la chronique de notre collaborateur, Stéphane Desjardins, qui parle entre autres de l'Indice entrepreneurial québécois. On y présente aussi une entrevue réalisée avec M. Pierre Duhamel, directeur général de la Fondation de l'entrepreneurship et du Réseau M de mentorat d'affaires.

*Sur ce, nous vous souhaitons
bonne lecture !*



Dans les articles, utilisez le lien au bas de la page droite pour revenir au sommaire en tout temps !

4 CHRONIQUE ÉCONOMIQUE

L'entrepreneuriat atteint des sommets de popularité

14 BIENS DES ENTREPRISES

Latitude Affaires

16 BIENS DES ENTREPRISES

Cybercriminalité

20 ASSURANCE AUTOMOBILE COMMERCIALE ET BIENS DES ENTREPRISES

Des innovations signées Intact Assurance

22 ASSURANCES SPÉCIALISÉES

Cap sur la croissance

26 ASSURANCE BIENS DES ENTREPRISES

Émission des certificats d'assurance aux assurés additionnels

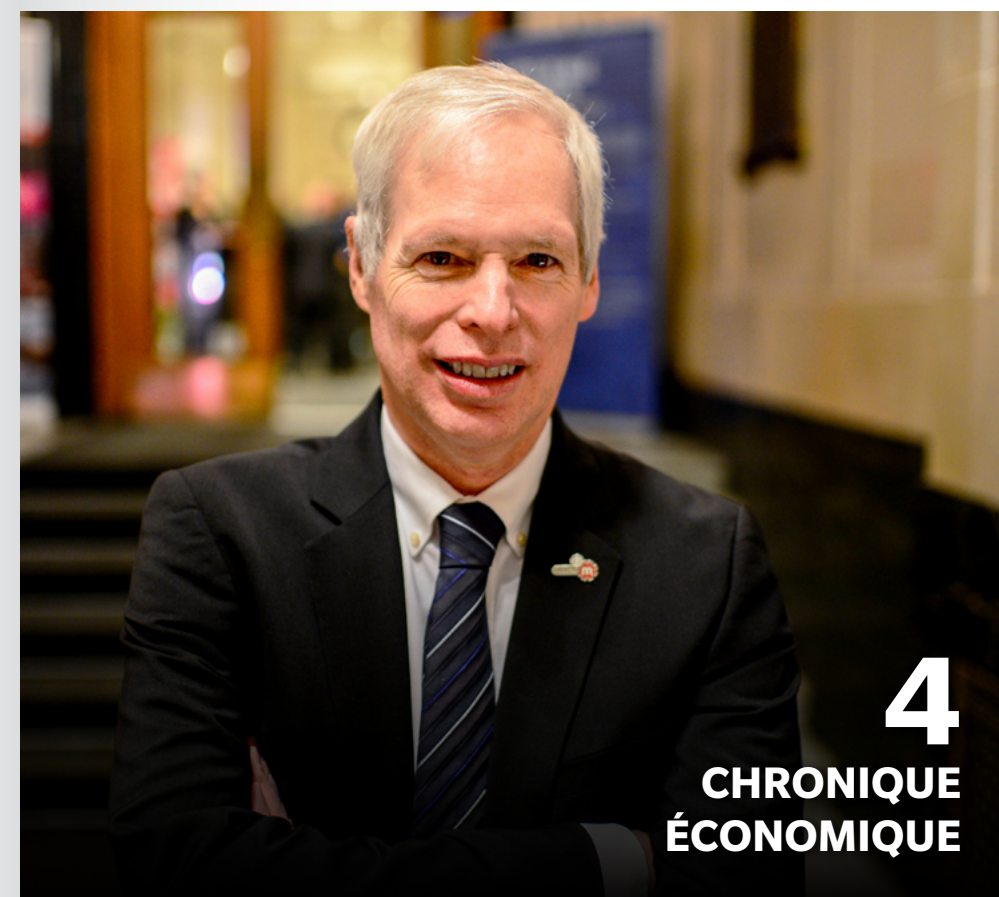
28 ASSURANCE BIENS ET AUTOMOBILE DES GARAGISTES

Des nouveautés pour vos clients membres de l'AMVOQ

34 INDEMNISATION

Le Réseau Confiance
Véhicule lourd : Tout un atout !

36 INTACT ASSURANCE, À LA RENCONTRE DE VOTRE CLIENTÈLE D'AFFAIRES



4
CHRONIQUE
ÉCONOMIQUE



16
BIENS DES
ENTREPRISES
Cybercriminalité



22
ASSURANCES
SPÉCIALISÉES
Cap sur la croissance



14
BIENS DES
ENTREPRISES
Latitude Affaires

Indices économiques

INDICATEURS	PÉRIODE DE RÉFÉRENCE	VARIATION
Croissance du Produit Intérieur Brut (PIB, Canada)	Janvier 2018 VS Janvier 2017	3,3 %
Croissance de l'Indice des Prix à la Consommation (IPC, Québec)	Juin 2018 VS Juin 2017	2,0 %
Taux de chômage (Québec)	Juin 2018	5,4 %

Sources : Banque du Canada, Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

L'ENTREPRENEURIAT ATTEINT DES SOMMETS DE POPULARITÉ

Stéphane Desjardins



BONNE NOUVELLE

Les Québécois n'ont jamais été aussi nombreux à vouloir se lancer en affaires.

C'est ce qui ressort clairement de l'*Indice entrepreneurial québécois*, édition 2017, préparé par la Fondation de l'entrepreneurship : en 2009, 7 % des Québécois avaient l'intention de se lancer en affaires contre 21 % en 2017. En huit ans, trois fois plus de Québécois ont voulu tenter l'expérience du monde des affaires.

FAIT À NOTER

L'entrepreneuriat est carrément à la mode chez les jeunes générations québécoises.

40,9 %
DE 18 À 34 ANS
ONT SONGÉ À ENTREPRENDRE
CONTRE **27,6 %**
DE 35 À 49 ANS

Ironiquement, le taux de propriété d'entreprise a baissé entre 2009 et 2017. Il est passé de 7,2 % à 6,9 %.

Cette situation n'inquiète guère Pierre Duhamel, directeur général de la Fondation de l'entrepreneurship et du Réseau M de mentorat d'affaires. « Nous sommes à une époque où les baby-boomers songent ou prennent massivement leur retraite, dit-il. Les entrepreneurs de cette génération en sont là. Depuis des années, on craint qu'un énorme trou dans le tissu entrepreneurial québécois ne se forme, car la relève semblait peu intéressée par le passé. Certains prédisaient d'énormes pertes d'emplois ou le transfert d'entreprises vers l'étranger. Or, ça ne s'est jamais produit. Le taux de possession se maintient, car la relève existe. »

Pierre Duhamel se réjouit d'autant plus que 40 % des jeunes songent à l'entrepreneuriat. « C'est tout simplement merveilleux pour le Québec, dit-il. Se lancer en affaires est devenu spectaculairement intéressant et important dans la vie des gens. »

« Autrefois, quand on demandait à nos grands-parents quelle était leur carrière de choix, ils voulaient pratiquement tous devenir médecin ou avocat. Chez nos parents, c'était financier ou comptable. Aujourd'hui, ils veulent être entrepreneur ! Aucune autre carrière n'affiche autant d'attractivité chez les jeunes. »

Lire la suite →

Pour Pierre Duhamel, le Québec est rempli de jeunes rêveurs qui espèrent être propriétaires de leur propre entreprise pour apporter une contribution originale à leur milieu. Il s'agit donc d'un potentiel inouï de richesse et de créativité pour le Québec.

Mais passent-ils à l'action ? Beaucoup plus qu'avant, selon M. Duhamel, qui a coécrit *Le Code Québec* (Éditions de l'Homme) avec Jean-Marc Léger et Jacques Nantel. « Il y a moins de dix ans, un peu moins de 3 % des gens mettaient leur projet en branle, dit-il. Aujourd'hui, c'est presque 10 %. Le bond est énorme. C'est du sérieux. »

« À la Fondation de l'entrepreneurship, nous sommes très stimulés par le nombre de rêveurs, ceux qui désirent être entrepreneurs, reprend-il. Plus il y en a, plus nombreux sont ceux qui passent à l'action. Plus on crée d'entreprises, plus nombreuses sont celles qui ont de chances de réussir. »



Ambitieux, les Québécois

Finie la vieille maxime « Nés pour un petit pain ». Car les Québécois sont maintenant un peuple d'ambitieux puisqu'ils sont 72 % selon *Le Code Québec*, contre 68 % chez le Canada anglais (ROC). Cette ambition serait pleinement assumée : « 92 % des Québécois de langue maternelle française se considèrent entièrement responsables de leur réussite financière, alors qu'ils ne sont que 82 % au Canada anglais », écrivent les auteurs.

Les auteurs du *Code Québec* affirment également que les Québécois, surtout les plus jeunes, sont plus déterminés et optimistes que leurs voisins. Et, surtout, plus entrepreneurs. Ils citent les travaux des chercheurs de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR) dans le cadre du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), une étude comparative effectuée dans plus de 100 pays et territoires. Selon ces travaux, le Québec est le cinquième endroit au monde, derrière Taïwan, la Norvège, Singapour et la Suède, où l'entrepreneuriat est considéré comme un bon choix de carrière (selon 79 % des Québécois, comparativement à 51 % des Canadiens des autres provinces). Notre amour de l'entrepreneuriat dépasse tous les pays du G7 (Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon, Royaume-Uni).

Selon *Le Code Québec*, plus d'un Québécois sur cinq aimerait démarrer son entreprise dans les trois prochaines années, bien plus qu'ailleurs au pays, même si 40 % d'entre eux ont peur du risque (même proportion que dans le ROC).

Cette montée du désir d'entreprendre est d'autant plus remarquable que le Québec n'a pas de tradition entrepreneuriale fortement implantée comme chez ses voisins, surtout les États-Unis. « C'est l'une des grandes différences entre les cultures entrepreneuriales québécoise et américaine. Beaucoup d'entrepreneurs américains en sont à la quatrième, cinquième et même sixième génération d'affaires aux États-Unis, écrivent les auteurs du *Code Québec*. Ils ont développé une culture entrepreneuriale qui se transmet de génération en génération alors que, au Québec, nous en sommes à la première et quelquefois à la deuxième génération, mais très rarement à la troisième. Nous ne sommes pas tombés dans la potion magique quand nous étions petits. »

Et, pourtant, affirment-ils, nous n'avons encore rien vu.

Les jeunes générations ont bien l'intention de saisir les nouvelles opportunités créées par les changements technologiques. Selon les auteurs du *Code Québec*, les jeunes sont plus indépendants, plus créatifs, plus libres et plus déterminés à réussir.

Lire la suite →



Et ils ont des exemples qui viennent de haut. Car la montée en puissance d'entrepreneurs vedettes a contribué à décomplexer les Québécois et à élargir leurs horizons. Ils sont fiers de leur réussite et les appuient massivement. Ils reconnaissent également leur contribution au développement social, révèle le *Code Québec* : « Ce sont les succès internationaux des jeunes entreprises qui font la fierté de la nouvelle génération. »

Plus loin, le livre évoque les succès de nos politiciens des années 1960 (les Pierre-Elliott Trudeau, Jean Marchand, Gérard Pelletier, René Lévesque et Jacques Parizeau) qui bataillaient ferme pour la reconnaissance du peuple québécois et pour lui donner une plus grande place au sein du Canada. Dans les années 1980-1990, nous étions fiers des succès mondiaux de nos artistes (Robert Charlebois, Luc Plamondon, Carole Laure, Diane Dufresne, Roch Voisine et Céline Dion). « Maintenant, ce sont les succès d'entrepreneurs partout sur la planète qui nous rendent le plus fiers : Bombardier, Couche-Tard, CGI, Saputo, Stingray Digital et des centaines d'autres PME qui réussissent à exporter notre savoir-faire », écrivent-ils.

Selon les auteurs du *Code Québec*, les entrepreneurs québécois sont des créateurs de fierté. Et la fierté est une valeur cardinale au centre de la survie du peuple québécois.

Un avenir prometteur

Plusieurs facteurs ralentissent pourtant la montée du nombre d'entrepreneurs. Avec un taux de chômage au plus bas en 40 ans (en juillet dernier), une partie des entrepreneurs en devenir choisissent plutôt des emplois intéressants et bien rémunérés créés par des entreprises existantes.

De plus, le taux de sortie des entreprises s'est stabilisé à 11,3 % depuis 2010 au Québec, selon Statistique Canada, alors que le taux des entrées a diminué, de 12,3 % en 2009 à 11,3 % en 2014. Il se crée donc, grosso modo, autant d'entreprises qu'il y en a qui disparaissent. Or, pour que le taux de propriétaires d'entreprises demeure au moins stable, la différence entre les taux d'entrée et de sortie des entreprises doit égaler le taux de croissance de la population, selon les auteurs de l'Indice entrepreneurial. « À lui seul, le renouvellement du bassin d'entreprises exige donc plus d'efforts », révèle ce rapport.

À ce phénomène s'ajoute celui de la concentration de la propriété. Moins d'entrepreneurs qu'avant détiennent le même nombre d'entreprises.

Enfin, la globalisation de l'économie se vit aussi à l'échelle des entreprises. Comme les entrepreneurs sont plus mobiles qu'avant, « les startups les plus innovantes sont de plus en plus courtisées par différents pays où les structures d'accueil sont favorables aux entrepreneurs audacieux et aux modèles d'affaires disruptifs », écrit le rapport. La dématérialisation des entreprises, à cause de la technologie, favorise aussi la mobilité des jeunes entrepreneurs.

Ces phénomènes n'inquiètent pas outre mesure Pierre Duhamel : « Dans de nombreux domaines, nous sommes dans la *game* mondiale. L'exemple de l'intelligence artificielle l'illustre de manière éclatante. Dans beaucoup de secteurs, nous avons investi massivement et les effets sont palpables aujourd'hui. De plus, notre électricité est abordable et même excédentaire. Notre société est moins brutale que les États-Unis et nous avons démontré que nous sommes un peuple innovateur. Même s'il n'y a pas d'autoroute vers la prospérité, on ne manque pas de leviers pour se donner des conditions gagnantes. »

M. Duhamel s'inquiète toutefois sur le plan de l'éducation : « Il faut absolument baisser le taux de décrochage scolaire et augmenter sensiblement la diplomation universitaire pour pouvoir se démarquer à l'international et créer de la richesse. Nos indicateurs actuels sont très inquiétants et il faudra investir massivement en éducation pour redresser la barre. »

Lire la suite →

LES FEMMES SE LANCENT MASSIVEMENT EN AFFAIRES

« On part de loin, mais l'augmentation est fulgurante », commente Pierre Duhamel. En nombre absolu, les femmes ont toujours été moins présentes dans le monde des affaires, considéré par plusieurs comme un boy's club. Ce n'est plus vrai.

En 2009, le taux d'intention d'entreprendre pour les femmes était de 5,4 %, contre 8,7 % pour les hommes. En 2017, celui des femmes a explosé à 16,2 %, comparativement à 25,7 % pour les hommes.

Mais les femmes démontrent plus de sérieux lorsqu'elles passent à l'action. Même si elles sont toujours moins nombreuses que les hommes à entreprendre des démarches pour se lancer en affaires, les femmes en font 4,2 fois plus depuis 2009 pour créer ou reprendre une entreprise. Chez les hommes, c'est 2,9 fois plus. Comme le taux de propriété fait du sur-place, il est permis de croire que la proportion de femmes entrepreneures augmente à moyen et à long terme. De plus, leur taux d'échec est presque deux fois moins élevé que celui des hommes.

Selon l'Indice entrepreneurial, le taux de propriété d'entreprises chez les femmes était de 5,5 % en 2009 (9,1 % chez les hommes) comparativement à 5,3 % en 2017 (8,6 % pour les hommes). Et tous les spécialistes s'attendent à ce que cet écart s'amenuise sensiblement d'ici quelques années.

« Cette avancée des femmes, c'est une révolution, analyse Pierre Duhamel. Elles sont plus autonomes qu'avant, plus scolarisées que les hommes et la société valorise leur succès. Comme il y a davantage de modèles de femmes entrepreneures qu'avant, l'effet d'entraînement est réel chez les jeunes femmes. On n'a qu'à penser à Daniele Henkel, Mariouche Gagné, Caroline Néron ou même à Lise Watier pour ne nommer que ces femmes d'affaires en exemple. Comme les femmes stimulent le taux de création d'entreprises en général, l'avenir de l'entrepreneuriat passe donc par les femmes entrepreneures. »

LE MENTORAT D'AFFAIRES, UNE CLÉ DE SUCCÈS

C'est connu, les entreprises créées ou dirigées par des entrepreneurs qui bénéficient de l'appui d'un mentor connaissent un taux de survie deux fois supérieur cinq ans après leur création, selon plusieurs études.

« L'entrepreneuriat est une course à obstacles, explique Pierre Duhamel, dont la fondation qu'il dirige chapeaute le Réseau M (reseaum.com), un service de mentorat d'affaires présent partout au Québec. Un entrepreneur fait face à des embûches souvent en apparence insurmontables. Un mentor change parfois complètement la dynamique. Il devient un partenaire motivant, inspirant. »

En fait, le mentor agit avant tout sur l'entrepreneur, ses forces et ses faiblesses. Il travaille sur le savoir-être. Il partage son expérience, ses contacts, sa sagesse. L'entrepreneur se sent avant tout moins seul, écouté lorsqu'il fait face à des crises, appuyé dans ses démarches.

« Un entrepreneur est avant tout un innovateur. Il ne se satisfait pas du statu quo. Il estime que son projet répondra mieux à la demande pour un nouveau produit ou un nouveau service. Il fait bouger les choses dans la société. Mais, paradoxalement, il se sent souvent isolé », explique M. Duhamel. Et comme diriger une entreprise s'apparente à un travail de chef d'orchestre, personne ne maîtrise toutes les connaissances essentielles dans les domaines clés de la vie d'une entreprise (administration, vente, gestion des ressources humaines, technologie, juridique, assurance...). Le mentor, dans les circonstances, offre une vision à 360 ° de la réalité des affaires.

À CE JOUR, LE RÉSEAU M A APPUYÉ PLUS DE 10 000 MENTORÉS.



L'ENTREPRENEURIAT EN CHIFFRES

INTENTIONS D'ENTREPRENDRE

2009	7,0%
2017	21,0%
18-34 ans	40,9%
34-49 ans	27,6%
50-64 ans	8,6%
Femmes	16,7%
Hommes	25,7%
Immigrants	35,3%

CELLES ET CEUX QUI FONT DES DÉMARCHES POUR SE LANCER EN AFFAIRES

2009	2,8%
2017	9,4%
18-34 ans	14,1%
34-49 ans	14,2%
50-64 ans	5,2%
Femmes	7,5%
Hommes	11,4%
Immigrants	15,8%

TAUX DE PROPRIÉTÉ

2009	7,2%
2017	6,9%
18-34 ans	5,3%
34-49 ans	9,5%
50-64 ans	8,2%
Femmes	5,3%
Hommes	8,6%
Immigrants	8,3%

TAUX DE FERMETURE

2009	6,0%
2017	11,3%
18-34 ans	6,5%
34-49 ans	12,2%
50-64 ans	13,4%
Femmes	8,5%
Hommes	14,3%
Immigrants	12,7%



LATITUDE **AFFAIRES**

Protection étendue. Liberté de choisir. Croissance accrue.

Quand vient le temps d'assurer leur entreprise, vos clients recherchent la souplesse dont ils ont besoin pour être bien protégés, afin de faire en sorte que leurs protections correspondent à leur réalité d'affaire. En vue de répondre à cette demande, nous avons revu il y a quelques mois de cela notre offre de produits. Ainsi, avec Latitude Affaires, vous avez maintenant toute la flexibilité nécessaire pour répondre exactement aux besoins de vos clients.

Solution bonifiée. Avantages multiples.

À l'image du bâtiment qui abrite l'entreprise de vos clients, leur contrat d'assurance doit reposer sur de solides fondations. Voilà pourquoi en ajoutant Latitude Affaires à l'assurance biens des entreprises d'Intact Assurance, vous ouvrez la porte à :

Trois niveaux de protections, offrant ainsi plusieurs possibilités ;

Plus de 50 couvertures répondant aux besoins des entreprises de toute taille et de tous secteurs d'activité.

Une clause passe-partout qui a l'avantage d'allouer un montant d'assurance supplémentaire en cas d'insuffisance lors d'un sinistre ;

L'opportunité d'ajuster les montants d'assurance selon l'évolution de l'entreprise.

Outre cette protection améliorée, rappelons qu'Intact Assurance offre déjà un super trio de services d'assistance à l'intention des propriétaires de PME – qui leur permet de bénéficier d'une aide précieuse et ainsi, de consacrer plus de temps à la croissance de leurs affaires. Il s'agit bien sûr **d'Assistinc.** qui offre les trois services suivants :

L'assistance RH – un service d'assistance téléphonique auprès d'un conseiller en RH agréé

Le Justicier – un service d'assistance téléphonique auprès d'un avocat expérimenté

La protection contre les risques **d'atteinte à la confidentialité** – dans sa version améliorée !

Intéressant, n'est-ce pas ?

Nous sommes d'ailleurs convaincus que cette offre nouvellement bonifiée saura participer au développement de vos nouvelles affaires.

Vous aimeriez en connaître davantage sur ce nouveau produit ?

Consultez la **Boîte à outils interactive**, qui présente un survol complet de Latitude Affaires.



CYBERCRIMINALITÉ

Protection et prévention vont de pair

En juillet 2017, l'agence de crédit Equifax a été victime d'une cyberattaque dû à une faille informatique que l'entreprise n'a pas su corriger. Les conclusions de l'enquête ont confirmées que les renseignements personnels de 145,5 millions d'Américains et de 8 000 clients canadiens ont été compromis¹. Si une telle situation peut se produire dans l'une des plus importantes agences d'évaluation de crédit, imaginez le risque au sein d'une PME. De fait, environ 31 % des incidents déclarés impliquent des entreprises ayant moins de 100 employés². Cela est sans compter que des études ont démontré que 69% des entreprises canadiennes ont été victimes de cybermenaces au cours d'une période de 12 mois, établissant que les PME sont jugées comme étant les plus vulnérables d'entre elles³.

Il est désormais difficile de nier la cybercriminalité. D'autant plus que les cybermenaces ont connu une augmentation considérable quant à leur niveau d'intensité et de sophistication depuis 2014⁴. Intact Assurance a cependant le produit vous permettant de proposer la tranquillité d'esprit nécessaire à vos clients en matière de confidentialité des données.

Un nouveau nom, une meilleure protection, encore toute la souplesse que vous recherchez

Puisque les entreprises ne sont pas toutes pareilles, que leurs besoins changent et évoluent, nous avons tout récemment choisi de bonifier notre protection contre les cyberattaques. Nous en avons profité pour revoir son nom, afin de décrire plus fidèlement la couverture qui est offerte à vos clients. Cybersécurité est donc devenu Atteinte à la confidentialité.

Vos clients profitent ainsi des mêmes protections et de la même souplesse qu'auparavant, en plus de bien d'autres avantages :

Une protection mondiale applicable partout lors de voyages d'affaires de 60 jours ou moins.

Une protection offrant, celle-ci, services d'expertise et d'enquête informatiques pour prévenir l'atteinte à la confidentialité attribuable à la cyberextorsion ou en atténuer les répercussions.

Une couverture pour les pertes d'exploitation s'appliquant désormais pendant 60 jours, au lieu de 30.

Il ne s'agit là que d'une première étape, puisque nous sommes présentement à travailler d'autres améliorations qui viendront, encore là, enrichir notre offre dans le but de bien protéger vos clients.

¹Equifax : 145,5 millions d'Américains touchés par le piratage, dû à une faille non corrigée, La Presse [en ligne, 2 octobre 2017].

²Le Canada figure parmi les chefs de file mondiaux en matière de cybersécurité, Le Journal de l'assurance [en ligne, 26 novembre 2015].

³La Loi canadienne anti-pourriel < <http://combattrelepourriel.gc.ca/eic/site/030.nsf/fra/00321.html> > [15 janvier 2015].

⁴Les cybermenaces de plus en plus graves, La Presse [en ligne, 13 février 2018].

Une couverture pour les téléphones intelligents, notamment, sans restriction quant au stockage des données dans le nuage.

La possibilité d'ajouter une protection pour les dommages-intérêts compensatoires que vos clients seraient légalement tenus de payer à la suite d'une atteinte à la confidentialité, couvrant également les frais juridiques connexes.

Pour que votre clientèle d'affaires soit bien équipée face à la cybercriminalité

Avec Intact Assurance et l'ensemble de ses protections relatives à la cybersécurité, vos clients peuvent vaquer à leurs affaires en toute quiétude. Qu'importe le type d'activités exercées, nous avons une protection pour eux afin de les aider à reprendre le cours normal de leurs affaires si jamais ils sont la cible d'une atteinte à la confidentialité des données. Et ils ont toujours la possibilité de se prémunir contre une telle menace étant donné qu'ils bénéficient des services de prévention et d'intervention de Cyberscout^{MC} – un fournisseur indépendant spécialisé en matière de cybersécurité – pour réduire les dangers d'atteinte à la sécurité et minimiser les impacts.

Pour en savoir plus sur les couvertures offertes afin d'aider vos clients à être bien protégés en cas d'atteinte à la confidentialité des données, rendez-vous sur le **Portail courtier**.





DES INNOVATIONS SIGNÉES INTACT ASSURANCE

Soumissions rapides en auto commerciale et en assurance biens et responsabilité civile des entreprises

Les dirigeants se doivent de voir à tous les menus détails pour assurer le succès de leur entreprise. Afin de leur faciliter les choses, Intact Assurance a rendu disponible au cours des derniers mois un nouvel outil de soumission rapide en ligne destiné aux PME. Il leur est donc maintenant possible d'obtenir une soumission pour leur véhicule commercial ou leurs biens et leur responsabilité civile en quelques clics seulement. De quoi simplifier leurs affaires !

Simple, rapide et convivial

Pour y accéder, il n'y a rien de plus simple. Accessible à partir de leur ordinateur, tablette ou téléphone mobile, les clients n'ont qu'à se rendre sur le site intact.ca, dans la section Entreprises et suivre le lien vers la soumission rapide. Selon ce qu'ils recherchent, ils peuvent choisir entre une soumission pour un véhicule commercial ou une assurance en biens et responsabilité civile. Une réponse à quelques questions suffit pour obtenir une prime.

Les entreprises sont de plus en plus numériques... et nous aussi !

L'arrivée de ces soumissions rapides en assurance des entreprises répond aux demandes de vos clients dirigeants d'entreprise qui, selon une étude américaine, recherchent un processus simplifié utilisant les technologies. Ces solutions permettent donc de soutenir le développement des affaires, en plus d'offrir un avantage concurrentiel.





CAP SUR LA CROISSANCE

L'acquisition de l'assureur spécialisé américain OneBeacon Insurance Group, Ltd. par Intact Corporation financière, en septembre dernier, a fait en sorte que nous sommes devenus un fournisseur de premier plan d'assurance spécialisée en Amérique du Nord. Cela nous a également permis d'axer davantage nos activités sur les petites et moyennes entreprises.

« La réalisation de cette opération représente un moment marquant dans notre histoire et notre évolution, nous permettant de combiner les excellents antécédents en matière d'assurance des entreprises et l'expertise approfondie à l'égard des données et du numérique d'Intact avec l'équipe de haut calibre et les capacités relatives aux produits spécialisés de OneBeacon »

de dire M. Charles Brindamour,
chef de la direction d'Intact
Corporation financière.

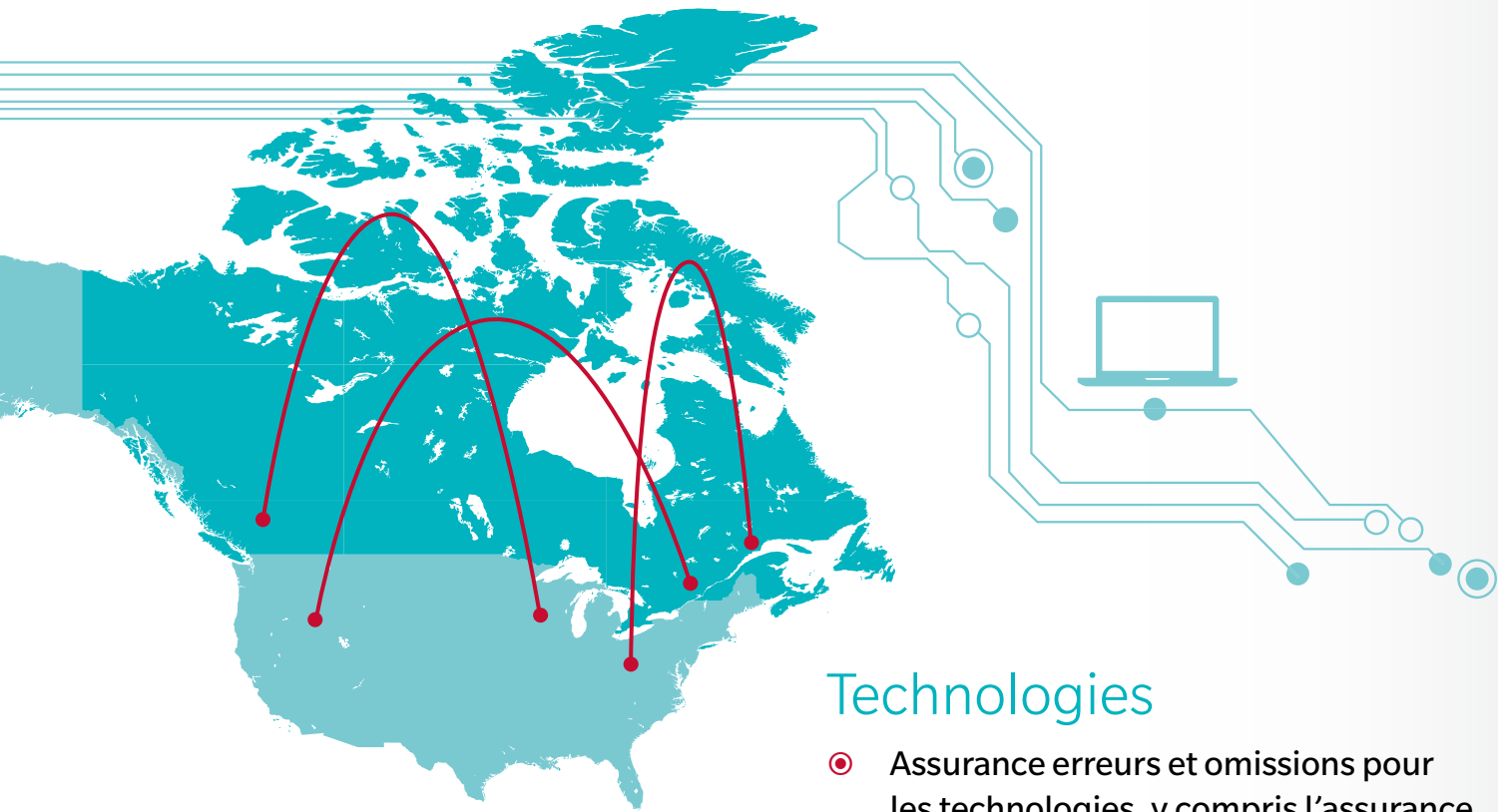
Cette porte nouvellement ouverte sur les États-Unis nous permet, entre autres, d'exporter nos produits en cautionnement de contrat et d'agriculture vers ce marché. Plus encore, cela nous a permis d'élargir notre offre de produits pour tous les secteurs d'activités à l'égard des risques liés à la technologie, ainsi que le secteur des télécommunications.

Ainsi, l'acquisition de OneBeacon et l'expansion de notre gamme de produits et services viennent appuyer notre engagement continu envers les courtiers au Canada et maintenant aux États-Unis. Nous sommes persuadés que l'extension de nos capacités et notre offre plus vaste contribueront à votre future croissance.

Des avantages à votre portée

Poursuivant dans cette foulée, nous avons lancé au cours de l'année 2017, nos produits spécialisés pour les secteurs du divertissement et des technologies, en plus de nos solutions d'assurance transfrontalières.

Avec l'ajout de ces solutions d'assurance spécialisées, nous sommes en mesure d'encore mieux répondre aux besoins évolutifs de vos clients, en plus de contribuer au développement de vos affaires.



Divertissement

- Assurance pour les erreurs et les omissions spécifiquement pour les risques liés aux industries du cinéma et de la télévision
- Couverture en responsabilité civile générale
- Protections pour les biens d'entreprise
- Assurance complémentaire – Garantie de responsabilité en sus des limites prévues au contrat

En tant que courtier, vous avez également la chance de travailler les polices avec une équipe spécifiquement attitrée à la souscription de ce secteur.

Technologies

- Assurance erreurs et omissions pour les technologies, y compris l'assurance responsabilité relative aux risques liés à l'information
- Assurance complémentaire offerte autant aux fournisseurs de logiciels et de services de TI, qu'aux fabricants de matériel électronique et du secteur des télécommunications
- Assurance biens
- Assurance responsabilité civile générale des entreprises

Ces solutions sont offertes en forfait ou sur une base individuelle par la nouvelle équipe Technologie d'Intact Assurance. Pour vous, ceci est synonyme de simplicité, en ayant accès à un guichet unique pour vos besoins de souscription, de spécialisation, grâce à la grande expertise de notre équipe, et de vision globale, avec l'intégration de garanties simplifiées, réduisant les écarts et les chevauchements.

Transfrontaliers

- Approche de type « police maîtresse », assortie de la clause DIC/DIL assurant que la couverture liée à l'exposé aux États-Unis correspond à celle offerte au Canada
- Guichet unique où vous recevrez une réponse dans les 5 jours suivants votre demande

Comme courtier, ces solutions vous offrent un avantage concurrentiel par rapport à la compétition. Vous bénéficiez de plus

- du savoir-faire spécialisé d'une équipe canadienne attitrée ;
- d'un accès à un processus simple comprenant un point de contact unique, faisant en sorte que les besoins de vos clients sont facilement gérés des deux côtés de la frontière ;
- de la possibilité de choisir entre un courtier américain avec qui vous faites affaires déjà ou les services de notre agence établie aux États-Unis (Specialty Advantage Insurance Services – SAIS).

Cela n'est qu'un bref aperçu de ce que nous entendons vous offrir comme produits. Car nous avons la ferme intention de continuer à explorer les occasions d'élargir notre gamme de produits, forts de l'expertise de OneBeacon.

DANS L'IMMÉDIAT, POUR TOUT CONNAÎTRE SUR LES SOLUTIONS MENTIONNÉES CI-HAUT, VISITEZ LE SITE [ACCESENTPREPRISES.INTACT.CA](https://www.accesentreprises.intact.ca) OU CONTACTEZ VOTRE DIRECTEUR DE COMPTES - DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES SI VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR NOS SOLUTIONS D'ASSURANCE SPÉCIALISÉES.

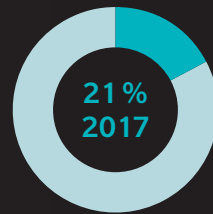
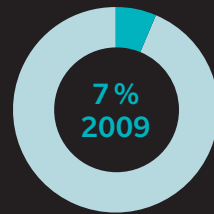
LES QUÉBÉCOIS N'ONT JAMAIS ÉTÉ AUSSI NOMBREUX À VOULOIR SE LANCER EN AFFAIRES

40,9 %

des Québécois de 18 à 34 ans ont songé entreprendre.



En huit ans, trois fois plus de Québécois ont voulu tenter l'expérience de monde des affaires.



16,2 %

des femmes ont voulu se lancer en affaires.

Aucune autre carrière n'affiche autant d'attractivité chez les jeunes.



Les femmes se lancent massivement en affaires.



10 %

des gens mettent leur projet en branle comparativement à 3% d'entre eux il y a 10 dix ans.



Il se crée autant d'entreprises qu'il y en a qui disparaissent.



LE RÔLE D'UN COURTIER DEVIENT ESSENTIEL DANS CE CONTEXTE

Un courtier offre autant de l'assurance qu'un service conseil, puisque son expertise l'emporte sur la simple prime d'assurance. Cela est d'autant plus véridique lorsque le client se lance en affaires et se perd dans tous les détails et technicité que cela comporte, dont ceux liés à l'assurance.

ET INTACT ASSURANCE RÉPOND À LEURS BESOINS EN MATIÈRE D'ASSURANCE AVEC...

Latitude Affaires

Trois niveaux de protections

Plus de 50 couvertures

Une clause passe-partout allouant un montant d'assurance supplémentaire en cas de sinistre



Atteinte à la confidentialité

Protection mondiale pour les voyages d'affaires

Service d'expertise et d'enquête informatiques

Couverture pour les pertes d'exploitation

Couverture pour les téléphones intelligents

Protection pour les dommages-intérêts compensatoires



Assistinc.



Assistance RH

accès à un conseiller RH agréé



Le Justicier

aide d'un avocat expérimenté



Atteinte à la confidentialité

protège contre la cybercriminalité

Solutions d'assurance spécialisées



Divertissement

Solutions d'assurance complètes pour les entreprises de l'industrie du cinéma et de la télévision



Technologies

Gammes de protections exhaustives aux entreprises technologiques



Transfrontaliers

Couverture pour les entreprises canadiennes faisant affaires aux États-Unis



Soumissions rapides en auto commerciale et en assurances biens et responsabilités civile des entreprises



Une réponse à quelques questions pour obtenir une prime

Un processus de soumission simplifié

Lorsque l'on combine notre offre de produits à votre expertise et votre rôle-conseil, on constate que nous formons une équipe sans pareil capable d'appuyer les entrepreneurs d'aujourd'hui.



ÉMISSION DES CERTIFICATS D'ASSURANCE AUX ASSURÉS ADDITIONNELS

Une plus grande autonomie pour mieux servir vos clients

Vous simplifier la vie afin de vous permettre de toujours mieux servir vos clients, voilà ce qu'on vise chez Intact Assurance. C'est ce que nous avons fait récemment en vous offrant une plus grande autonomie dans l'émission des certificats d'assurance aux assurés additionnels sur les contrats d'assurance responsabilité civile des entreprises. Sous réserve de respecter certains critères, vous pouvez en effet émettre vous-même des certificats.

Outils disponibles : le formulaire « Assurés additionnels » et un modèle de certificat

Une fois ajouté à un contrat d'assurance responsabilité civile des entreprises, le formulaire « Assurés additionnels » rend possible l'émission de certificats d'assurance, tant pour un nouveau client que lors d'un renouvellement.

À titre d'exemple, votre client, un entrepreneur en excavation, vous contacte, car il a obtenu un contrat pour effectuer des travaux mineurs sur les lieux d'une raffinerie. Pour répondre à ses besoins, vous n'avez qu'à utiliser le formulaire « Assurés additionnels » prévu spécifiquement à cet effet pour émettre un certificat. Inclus sans frais au contrat d'assurance responsabilité civile de l'entreprise, ce formulaire permet à d'autres personnes de profiter des couvertures prévues au contrat de votre client sans toutefois que leur nom figure audit contrat. En l'occurrence ici, ce serait le propriétaire de la raffinerie.

Comme nous vous en avons déjà fait part, si vous avez à faire l'ajout d'assurés additionnels, vous pouvez soit utiliser le modèle de certificat que nous avons mis à votre disposition soit utiliser le vôtre.

Un certificat à émettre ? Ce qu'il faut savoir à ce sujet

S'il s'agit d'une première demande de votre client, un de nos souscripteurs vous guidera afin de déterminer si ce dernier

est admissible à l'ajout à son contrat du formulaire « Assurés additionnels ».

Si vous avez émis des certificats, une copie de ces certificats doit nous être transmise lorsque ceux-ci nécessitent une modification à la police, notamment s'il s'agit d'une résiliation. En pareil cas, Intact Assurance fera parvenir un avis de résiliation au titulaire.

Quelques exceptions s'appliquent

Nous vous rappelons que nos équipes de souscription continueront d'émettre les certificats d'assurance dans certaines situations précises, notamment dans le cas où :

- Il s'agit d'une entreprise manufacturière ou d'un grossiste.
- Les travaux ou les activités de l'assuré sont réalisés à l'extérieur du Canada ou n'apparaissent pas au contrat.
- Le certificat d'assurance demandé comporte des exigences qui modifieraient nos libellés.

Gain de temps, satisfaction accrue chez vos clients

Nous cherchons sans cesse à améliorer nos façons de faire afin de vous permettre de sauver du temps tout en vous aidant à rehausser la qualité de votre service à la clientèle. Ce nouveau processus d'émission des certificats d'assurance aux assurés additionnels s'ajoute aux initiatives déjà mises en place pour toujours mieux vous servir. À vous d'en profiter !



PROGRAMME D'ASSURANCE BIENS ET RESPONSABILITÉ CIVILE ET AUTOMOBILE DES GARAGISTES

Des nouveautés sont maintenant proposées à vos clients qui sont membres de l'AMVOQ

En tant que membres de l'AMVOQ, vos clients peuvent profiter d'un programme d'assurance offert exclusivement pour leur entreprise. Ils bénéficient dès lors de protections étendues, ajustées à leurs besoins. Les avantages y sont multiples.

Intact Assurance a d'ailleurs récemment revu certaines protections. Voici un aperçu des nouveautés proposées:

Facilité à assurer un espace non clôturé

Ils peuvent désormais bénéficier d'une protection contre le vol si leur commerce, qui est situé en milieu rural, n'est pas clôturé. Certaines conditions s'appliquent.

Assouplissement des conditions d'admissibilité

Il leur sera maintenant possible d'adhérer au programme d'assurance des entreprises exclusif à l'AMVOQ s'ils vendent des véhicules d'occasion par Internet, mais gardent l'inventaire sur les lieux de leur pratique commerciale. Pour y être admissible, le commerce doit être nettement identifié par un affichage extérieur et comprendre des heures d'ouverture au grand public. En somme, vos clients bénéficieront des mêmes conditions de souscription que les risques qui ne sont pas catégorisés comme étant des grossistes.

Possibilité d'assurer un véhicule immatriculé au nom de l'assuré sur le contrat d'assurance automobile de leur entreprise (F.P.Q. N° 4)

Il ne leur est plus nécessaire d'assurer un véhicule immatriculé au nom de l'assuré que ce soit un véhicule personnel ou de service sur un autre contrat d'assurance automobile. Vos clients peuvent maintenant simplement l'ajouter à leur police d'assurance automobile des garagistes. En faisant cela, ils profitent par le fait même d'une prime avantageuse, en plus de bénéficier des mêmes protections et franchises que tous les autres véhicules assurés sur le contrat d'assurance.

Tarification plus compétitive pour vos clients vendant des véhicules dans un encan

À la suite de la révision de nos normes et de la tarification, il vous est maintenant plus facile de proposer une prime compétitive à vos clients membres de l'AMVOQ qui vendent des véhicules dans un encan.

Possibilité d'inclure une protection contre le vol pour les véhicules de l'assuré (4-82C)

Si le risque est soumis à l'exclusion du vol pour les véhicules de l'assuré notamment, sachez qu'il est désormais possible d'offrir cette protection sur certains véhicules, et ce, en les spécifiant au 4-82C. La protection est disponible pour les véhicules personnels de l'assuré ou pour un véhicule en inventaire utilisé avec une plaque X. Ce type de risque sera d'abord sujet à une analyse de la souscription avant toute chose.

Gratuité du F.A.Q. N° 4-27a

Afin de vous permettre d'offrir une protection des plus complètes aux membres de l'AMVOQ, ainsi que leur proposer une offre compétitive qui se différencie sur le marché, l'avenant F.A.Q. N° 4-27a est maintenant gratuit en nouvelle affaire. Les assurés actuels ne seront cependant pas en reste, puisqu'ils profiteront de cette gratuité lors de leur prochain renouvellement.

Nous sommes persuadés que ces propositions vous aideront à développer ce segment de votre clientèle. Alors, saisissez l'occasion !



LE RÉSEAU CONFIANCE VÉHICULE LOURD

Tout un atout!

On ne peut le nier. La dernière saison hivernale a été rigoureuse. Tempête de neige, verglas et risque accru d'accidents de la route ont été au rendez-vous. Tant les automobilistes que les propriétaires de véhicule lourd n'ont pas été épargnés cette année. Malgré la situation fâcheuse qu'une réclamation peut représenter, il y a toutefois une bonne nouvelle pour vos clients qui sont propriétaires de véhicules lourds. Ils peuvent compter sur un Réseau Confiance qui leur est spécifique.

Repartir du bon pied rapidement

Offert en exclusivité par Intact Assurance, notre Réseau Confiance pour les véhicules lourds est sans conteste synonyme d'efficacité. De fait, dès que votre client décide de traiter avec l'un des cinq membres du Réseau Confiance – qui sont répartis sur les deux Rives de Montréal, ainsi que dans les régions de Trois-Rivières, Québec et du Lac-Saint-Jean –, son véhicule lourd est immédiatement pris en charge. Il sera de plus assuré que l'atelier qu'il a choisi communiquera avec lui dans les 24 prochaines heures afin de faire un suivi sur le dossier et qu'une estimation des réparations sera produite dans un délai maximal de 72 heures.

Au bout du compte, votre client y verra plusieurs avantages. Non seulement il aura la chance de faire affaire avec un fournisseur compétent, dont les réparations à la carrosserie seront également garanties, et ce, pendant un an, mais il pourra en plus minimiser les pertes liées à ses revenus en reprenant la route en moins de deux!

Une multitude de bénéfices

Notre Réseau Confiance – Véhicule lourd n'est pas synonyme d'avantages que pour vos clients. Il l'est inévitablement pour vous aussi. En y ayant recours, vous avez la chance d'offrir un service à la clientèle supérieur en référant vos clients à des ateliers de réparation qui possèdent des équipements à la fine pointe de la technologie, ce qui leur permet d'exécuter des travaux de qualité. Vous avez également l'opportunité de vous démarquer de la concurrence en mentionnant l'offre du Réseau Confiance – Véhicule lourd, car, rappelons-le, aucun autre assureur ne propose en ce moment un tel service de réparation à cette clientèle. Une raison de plus pour vous aider à développer vos affaires et retenir vos clients actuels.

Finalement, ce n'est pas que votre client qui est gagnant avec cette offre. Vous l'êtes tout autant, et ce, tout au long de l'année.



STRATÉGIES PME 7^e édition

pour accélérer votre croissance

HOP!
Le Sommet
du commerce
de détail

Salon
de l'agriculture

Réseau **M**
mentorat pour entrepreneurs

INTACT ASSURANCE, À LA RENCONTRE DE VOTRE CLIENTÈLE D'AFFAIRES

PRÉSENCE À PLUSIEURS ÉVÉNEMENTS

Un franc succès lors de la 32^e édition du Salon de l'agriculture

Une fois de plus, Intact Assurance agricole était présente au Salon de l'agriculture de Saint-Hyacinthe, qui s'est tenu du 16 au 18 janvier derniers. Cette édition a d'ailleurs connue un bon achalandage, notamment lors de la présentation d'Hugo Dubé – qui est acteur, conférencier et animateur –, abordant les thèmes de la créativité, du leadership et de l'innovation. Outre la commandite de ce déjeuner-conférence, nous y étions également présents comme exposant.

Nos professionnels en assurance agricole et des représentants du développement des affaires étaient là pour répondre aux questions de vos clients et leur permettre de bénéficier de leur expertise. Bref, nous avons pu jouir d'une bonne visibilité, même sur l'application de l'événement nouvellement offerte. L'expérience de cette année est de bon augure pour les années à venir.

Une implication auprès des PME

À nouveau, Intact Assurance a agi à titre de présentateur du plus grand événement annuel des PME québécoises, Stratégie PME, et a profité de cette tribune pour être présente auprès de votre clientèle d'affaires. La dernière édition a d'ailleurs attiré 5 711 participants. Et la 7^e édition, dont nous serons présentateurs pour une troisième année consécutive les 21 et 22 novembre prochains, promet d'intéresser encore plus de visiteurs.

Un soutien à l'égard des entrepreneurs

Depuis l'an dernier, nous appuyons également ceux qui se lancent en affaires par l'entremise de notre partenariat avec le Réseau M de la Fondation de l'entrepreneurship, organisme dont il a brièvement été question dans cette infolettre. Lors de la dernière édition des Rendez-vous Réseau M, nous avons eu la chance de réitérer notre appui envers les entrepreneurs devant une salle comble. Messieurs Alain Lessard,

Premier vice-président, Assurance des entreprises, Opérations Canadiennes, Louis Harpin, Vice-président des Opérations et de la planification, Assurance des entreprises, Pierre Depatie, Vice-président, Développement des affaires, Intact Assurance Québec, Patrick Filion, Vice-président, Développement des affaires, Intact Assurance Québec et Distribution numérique, ainsi que d'autres représentants du développement des affaires et du marketing sont allés à la rencontre des entrepreneurs pour l'occasion.

Et nous serons également bien présent à la prochaine édition qui aura lieu les 21 et 22 novembre prochains.

Nous avons en plus de cela tout récemment signée une entente de trois ans avec la Fondation de l'entrepreneurship nous permettant d'offrir à plus de 5000 membres un programme d'assurance qui leur est spécifique en matière d'assurance des entreprises et en assurance groupe auto et habitation. Voilà un autre exemple de contribution au développement de vos affaires.

Et HOP! sur le sommet du commerce de détail

Les 20 et 21 mars derniers avait lieu au Palais des congrès de Montréal l'événement annuel le plus important du secteur du commerce de détail au Québec : HOP!. Nous y étions certes à titre d'exposant, mais aussi en tant que partenaire Or de l'événement. Une fois de plus, nous avons rencontré votre clientèle d'affaires dans le but de lui permettre de tirer profit de notre expertise en matière d'assurance.