



ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES PROJETS SPÉCIFIQUES DES ARCHITECTES ET INGÉNIEURS

# Comprendre votre franchise d'assurance

Sachez comment fonctionne la franchise de votre police d'assurance responsabilité professionnelle pour un projet spécifique, évitez les coûts imprévus et préparez-vous.

## DANS CET ARTICLE

- Franchises définies
- Comment fonctionnent les franchises
- Les impacts financiers des franchises
- Conseils et bonnes pratiques – Comment identifier et gérer les risques liés aux franchises de votre firme



**Le transfert des risques d'une firme de génie-conseil vers une police d'assurance responsabilité professionnelle est une pratique courante de gestion des risques. Elle peut également protéger les résultats financiers de votre firme.**

La souscription d'une assurance peut être une exigence contractuelle imposée par vos clients ou même une condition imposée par votre organisme de réglementation. Lorsque vous souscrivez une assurance pour votre firme, que ce soit à titre d'assurance responsabilité professionnelle pour une *pratique* ou pour un *projet*, les trois termes les plus courants sont les suivants :

1. **Prime** – Le coût de la souscription d'une police d'assurance;
2. **Limite de garantie** – Le montant maximum payable en vertu d'une police d'assurance (sous réserve de ses modalités et conditions); et
3. **Franchise** – Le montant d'un sinistre assumé par le titulaire de police (l'assuré).



# Franchises définies

Les contrats d'assurance ne transfèrent pas la *totalité* du risque à un assureur. Les assurés assument une partie du risque, notamment par le biais d'une franchise ou d'une obligation similaire.

Une **franchise** est définie comme le **montant qu'un assuré est tenu de payer directement pour un sinistre assuré**. En d'autres termes, il s'agit d'une stratégie de financement des risques qui peut être utilisée comme un outil pour économiser les coûts. Il peut y avoir une corrélation directe entre une prime et une franchise : d'une manière générale, des franchises plus élevées permettent de réaliser des économies plus importantes sur les primes. Cette notion peut toutefois s'avérer une menace à double tranchant. En effet, votre firme peut économiser de l'argent au départ, mais cela peut aussi lui coûter beaucoup plus cher à l'avenir que les économies réalisées sur la prime initiales si votre firme fait l'objet de plusieurs réclamations qui enclenchent l'application de votre police et votre obligation de franchise. Dans le secteur de la construction, la résolution des réclamations peut prendre des années. Par conséquent, il se peut que vous ne connaissiez les coûts réels de l'assurance responsabilité professionnelle de votre firme pour une année donnée que plusieurs années après la souscription de votre police et le paiement de votre prime. Ce n'est qu'après avoir réglé toutes les réclamations couvertes par votre police et payé votre franchise que ces coûts peuvent être calculés.

# Comment fonctionnent les franchises

Une police d'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique* transfère le risque qui autrement incomberait à la police d'assurance responsabilité professionnelle pour la *pratique* de la firme. Toutefois, contrairement à la police pour la *pratique* de la firme, ils peuvent n'avoir aucune influence ou aucun contrôle sur la négociation des modalités de la police pour un *projet spécifique*. Cela inclut toute franchise applicable à une réclamation.

Les firmes de génie qui se lancent dans de nouveaux projets suivent généralement une approche stratégique lors de l'évaluation d'un projet. Cette approche permet à une firme de déterminer si le projet correspond à ses objectifs d'entreprise et s'il vaut la peine d'être poursuivi. À l'interne, certaines firmes appellent cette évaluation une liste de contrôle « Oui/Non ». Ce processus commence généralement par une évaluation de la soumission du projet, des exigences techniques et des parties prenantes, puis se termine par une révision du contrat.

En procédant à une évaluation de la diligence raisonnable avant d'entreprendre un projet, les firmes de génie prennent en compte les risques liés à la sélection du client, au type de secteur d'activité

et aux obligations contractuelles. L'évaluation permet de s'assurer que le projet s'inscrit dans les paramètres de la tolérance au risque et du plan stratégique de la firme. Cependant, la liste de contrôle « Oui/Non » de votre firme comprend-elle un examen approfondi des exigences d'assurance décrites dans le contrat? Plus précisément, tenez-vous compte de l'impact qu'une franchise d'assurance ou un montant de rétention peut avoir sur la rentabilité d'un projet pour votre firme? (Voir le [bulletin information prévention de Victor : « Dix principes pour une pratique saine »](#) pour en savoir plus sur la façon dont vous pouvez gérer les risques de responsabilité.)

Les firmes n'ayant *pas* fait preuve de la diligence raisonnable en examinant minutieusement les exigences en matière d'assurance, proposées par un client, peuvent se trouver dans l'obligation de payer des sommes importantes lorsqu'une réclamation est présentée contre la firme ou dans le cadre d'un règlement au nom de la firme.

Les méthodes de partage des risques varient d'un assureur à l'autre. Certains utilisent une franchise traditionnelle alors que d'autres appliquent une rétention auto-assurée (découvert obligatoire) ou une franchise non assurée. Une rétention

auto-assurée et une franchise non assurée sont essentiellement « une seule et même chose » et concernent le montant que vous payez *avant* que la police d'assurance ne réagisse à un sinistre couvert. Ainsi, la police n'entre pas en jeu tant qu'une telle rétention ou franchise n'a pas été épuisée.

Une police avec une franchise, en revanche, répondra à un sinistre couvert *avant* la franchise ne soit payée. Même dans les cas où la franchise s'applique aux frais de réclamations, la police répondra à un sinistre couvert et, si nécessaire, l'assureur retiendra les services d'enquêteurs et d'avocats pour le compte de l'assuré. L'assuré est cependant tenu de payer tout ou partie de ces frais engagés jusqu'à concurrence de sa franchise.

Il est important de lire attentivement votre police d'assurance de manière à comprendre le montant et le type de franchise ou les méthodes de partage des risques que votre firme est tenue de payer en cas de réclamation. Votre courtier d'assurance peut vous aider et répondre à toutes vos questions. (Pour en savoir plus au sujet des caractéristiques des franchises de Victor, voir la page de ressources, [Not all deductibles are created equal, uniquement disponible en anglais pour le moment.](#))



# Les impacts financiers des franchises



Certains assureurs de l'assurance responsabilité professionnelle pour *projets spécifiques* ont tendance à appliquer des franchises élevées afin de partager le risque avec l'assuré et de réduire la prime d'assurance.

Les franchises et les rétentions peuvent atteindre 1 million de dollars, un montant bien supérieur à la franchise de la police d'assurance responsabilité professionnelle pour la *pratique* de la plupart des firmes de génie-conseil. L'obligation de payer une franchise ou un montant de rétention aussi élevé peut devenir un véritable poids pour votre firme. Une telle obligation peut avoir un impact négatif important sur la santé financière de votre firme et serait particulièrement dévastatrice si vous n'avez pas planifié de manière appropriée le risque financier ou si vous n'avez pas eu l'occasion de le faire.

Les firmes doivent non seulement être conscientes des franchises potentiellement élevées appliquées aux polices d'assurance responsabilité professionnelle pour *projets spécifiques*, mais aussi du fait que, souvent, la partie prenante qui souscrit la police peut également être le réclamant dans un scénario de réclamation. Il est de plus en plus fréquent que les propriétaires ou les concepteurs-construteurs achètent cette couverture au nom de l'équipe d'experts-conseils. En outre, bien que ces parties prenantes au projet ne soient généralement pas couvertes par la police pour un *projet spécifique*, elles sont des réclamants potentiels qui peuvent se retourner contre les experts-conseils en conception afin d'obtenir le produit d'une telle assurance en cas de sinistre couvert.

Les propriétaires et les entrepreneurs en conception-construction ont intérêt à souscrire une police d'assurance

responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique*. Ils veulent être certains de bénéficier d'une couverture adéquate en cas de sinistre. Cependant, comme ils ne sont pas assurés par cette police, ou dans les cas où le concepteur-construteur est assuré par la police mais se retourne contre un ou plusieurs experts-conseils en conception, ils ne sont pas obligés de payer une franchise en vertu de la police même s'ils sont tenus de payer la prime. La franchise est à la charge des firmes assurées pour le compte desquelles un règlement est négocié ou contre lesquelles un jugement est rendu. Cela peut donc créer des conflits entre l'acheteur de l'assurance et l'assuré (c'est-à-dire entre ceux qui paient la prime et ceux qui paient la franchise).

Pour compliquer les choses, l'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique* est généralement souscrite au début de la construction, bien après que votre firme a commencé à fournir des services de conception pour le projet. Au moment où vous négociez votre contrat de services avec votre client, vous ne savez peut-être pas si le propriétaire, le consultant principal ou l'entrepreneur en conception-construction a l'intention de souscrire une police d'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique*. Vous pouvez être contraint, par contrat, d'être assuré en vertu de cette police. Il est fort probable que votre firme ne soit pas l'entité qui souscrive la police d'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique*. Il se peut donc que vous n'ayez que peu de contrôle sur la mise en place de cette couverture. Il se peut également que vous ne puissiez pas prendre place à la table des négociations pour définir les modalités et conditions de la police, y compris la négociation du montant de la franchise.



# Conseils et bonnes pratiques

## Comment identifier et gérer les risques liés aux franchises de votre firme

Comment votre firme peut-elle donc gérer les risques financiers associés à des franchises potentiellement élevées dans le cadre de polices d'assurance responsabilité professionnelle pour *projets spécifiques*? Tout d'abord, revenons à la liste de contrôle « Oui/Non » de votre firme et vérifions que vos processus de diligence raisonnable comprennent un examen approfondi des exigences en matière d'assurance, y compris le *type* d'assurance responsabilité professionnelle exigé (c'est-à-dire une assurance responsabilité professionnelle pour *projets spécifiques* et/ou une assurance responsabilité professionnelle pour une *pratique*). Il est indispensable que votre firme comprenne vos exigences contractuelles et les risques avant d'entreprendre un projet.

Si l'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique* n'est pas mentionnée dans le contrat de votre client, demandez-lui s'il est au courant que le propriétaire, le concepteur-constructeur ou le consultant principal envisage de mettre en place ce type de couverture au début de la construction. Ceci est particulièrement important si votre firme participe à un vaste projet ou à un projet d'infrastructure publique, car ces types de projets sont plus généralement assurés en vertu d'une police pour un *projet spécifique*.

Si le contrat ou la soumission de votre client fait référence au placement d'une police d'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique*, expliquez franchement vos préoccupations en matière de franchise et demandez si un montant de franchise maximum ou minimum sera demandé par l'assureur ou l'acheteur. Dans le cas d'une franchise importante,

précisez qui sera responsable du paiement de la franchise discutée, et comment et quand la franchise sera payable. Par exemple, la franchise est-elle payable pour chaque réclamation? La franchise est-elle payable lorsque les frais de réclamations sont engagés ou seulement lorsque les dommages sont payés au nom de l'assuré? De plus, quel consultant assuré en vertu de la police est tenu de payer la franchise? S'agit-il du(des) consultant(s) faisant l'objet de la réclamation, du consultant pour lequel l'assureur négocie un règlement au nom de ce dernier ou du consultant principal/premier assuré désigné en vertu de la police?

Consultez le conseiller juridique de votre entreprise pour qu'il vous aide à négocier votre contrat, notamment en ce qui concerne l'inclusion d'une clause stipulant les parties responsables du paiement de toute franchise d'assurance dans le cadre d'une police pour un *projet spécifique*.

Envisagez d'inclure une clause de limitation de responsabilité qui limite votre responsabilité pour le paiement de la franchise en vertu de la police d'assurance pour un *projet spécifique* au montant de la franchise en vertu de la police d'assurance responsabilité professionnelle pour la *pratique* de votre firme. Bien que votre obligation envers l'assureur de la police pour un *projet spécifique* concernant le paiement de la franchise reste inchangée, vous pouvez demander à votre client le remboursement ou la compensation d'une partie de votre obligation de franchise s'il existe une entente contractuelle en ce sens.

Si vous êtes assuré en vertu d'une police pour un *projet spécifique*, veillez à obtenir une copie de la police ou, à tout le moins, un certificat d'assurance. Si vous ne parvenez pas à négocier un montant de franchise abordable ou à transférer tout ou une partie de ce risque à votre client, contactez votre courtier d'assurance. Il peut être en mesure d'obtenir une couverture pour votre obligation de franchise dans le cadre de la police d'assurance pour la *pratique* de votre firme par le biais d'un avenant de rachat de franchise. Cet avenant, s'il est disponible, sera probablement soumis à une surprime. Il ne peut être proposé que si la demande est reçue au moment de la souscription de la police pour

un *projet spécifique* et qu'aucune réclamation n'a été déclarée. Il est donc essentiel de donner la priorité à la communication entre votre firme et votre client en ce qui concerne le placement des polices d'assurance au début de la construction.

Votre firme peut prendre plusieurs mesures pour limiter les risques financiers liés aux franchises importantes en vertu des polices d'assurance responsabilité professionnelle pour *projets spécifiques*. Mais vous vous posez peut-être la question : « Que fait le secteur de l'assurance pour protéger le secteur de la génie-conseil de ces embûches? ».

Certains assureurs reconnaissent la charge financière que des franchises élevées peuvent représenter pour le secteur de la génie-conseil, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Ils peuvent refuser d'offrir des franchises supérieures à 250 000 \$ ou limiter cette offre aux firmes qui peuvent prouver qu'elles sont en mesure de payer une franchise aussi élevée. Certains fournisseurs de l'assurance responsabilité professionnelle, autant pour un *projet* que pour la *pratique* d'une firme, prennent des mesures pour sensibiliser les courtiers d'assurance et les titulaires de police à cette question. Des mesures ont été prises pour s'assurer qu'une firme de génie-conseil est :

- informée qu'elle est couverte en vertu d'une police d'assurance responsabilité professionnelle pour un *projet spécifique* avant qu'une réclamation ne soit présentée contre elle; et
- attentive aux obligations de franchise en vertu de cette police pour un *projet spécifique*

Cependant, en réalité, c'est à vous qu'il incombe de le faire.

Les firmes de génie-conseil doivent donner la priorité à des évaluations de diligence raisonnable appropriées tout au long de la durée d'un projet. Au cours des différentes phases d'un projet, il est essentiel d'évaluer les risques financiers associés au programme d'assurance souscrit par les différentes parties prenantes au projet. Cela peut vous aider à mieux comprendre – et à évaluer correctement – les risques financiers associés aux franchises potentielles que votre firme pourrait être tenue à payer en cas de sinistre.

Communiquez avec votre courtier d'assurance afin d'apprendre davantage sur les franchises disponibles à votre firme en vertu du [programme d'assurance responsabilité professionnelle des architectes et ingénieurs de Victor](#) ou visitez : [assurancevictor.ca/architectesingenieurs](https://assurancevictor.ca/architectesingenieurs).

Visitez [assurancevictor.ca](https://assurancevictor.ca) pour en apprendre davantage.

La présente publication est destinée à un usage informatif seulement. Elle ne doit pas être utilisée comme s'il s'agissait d'un conseil ou d'une opinion juridique sur des circonstances ou des faits en particulier. La disponibilité du programme de même que les garanties sont assujetties à des critères de souscription individuels.

© 2023 Gestionnaires d'assurance Victor inc. | 121173