



Collège LaSalle

## Projet de session: 40 %

---

### Identification du cours

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| Nom des programmes – Codes: | CONSEIL EN ASSURANCES ET EN SERVICES FINANCIERS – 410.C0 ET LCA.CN |
| Titre du cours:             | <b>ASSURANCES INTERNATIONALES DIVERSES</b>                         |
| Numéro du cours :           | 410 -BX3 - AS  |
| Groupe:                     | 8119   |
| Nom de l'enseignant:        | Pierre J. Carismé  |
| Date de remise :            | <b>19 avril 2018 jusqu'à minuit</b>                                |
| Session :                   | Hiver 2018   |

---

Vous êtes courtiers en assurances des entreprises, et dans le cadre de vos activités professionnelles vous avez accès aux compagnies d'assurance multinationales qui ont des bureaux au Canada et qui offrent des produits d'assurances internationales diverses. Dans le cadre de ce projet, vous aurez à choisir un client. Votre client doit être absolument une entreprise multinationale ayant son siège social au Canada et des filiales à l'étranger.

Les tâches à réaliser :

- 1- Vous présentez un profil complet de votre client (**10 points**)
  - Son histoire
  - Information concernant les ressources humaines, financières, matérielles et organisationnelles
  - Structure de gestion
  - Performances actuelles et prévues
  - Sa réputation et la qualité de ses produits ou services.
  - Pays (informations qui pourraient vous être utiles) dans lesquels se trouvent les filiales

- 2- Selon votre analyse du marché dans lequel évolue votre client, les différents risques auxquels il pourrait faire face et autres. Vous lui faites des recommandations. Pour chaque recommandation, il faut absolument une mise en situation. **(15 points)**  
Dans le cadre de votre recommandation, vous pouvez tenir compte des produits étudiés en classe ou d'autres produits plus appropriés selon votre situation, en prenant le soin de fournir les références (site internet des compagnies d'assurances, document explicatif s'il y'a lieu)
- 3- Veuillez inclure également un ou des formulaires d'application d'assurance (rempli SVP). **(5 points)**
- 4- Présentation en classe. **(10 points)**

Le but est d'être capable de mettre en évidence les compétences que vous avez acquises au cours de cette session (critère d'évaluation).

**Remarques** : Utilisez le guide de présentation des travaux écrits.

- 1- Vous ne pouvez pas juste copier les notes de cours et les ajouter dans votre présentation. Vous devez personnaliser votre présentation en fonction du profil et des besoins de votre client.
- 2- Il ne s'agit pas de fournir la définition des produits étudiés en classe, mais d'élaborer une analyse complète et fournir des recommandations à un client en tenant compte de son industrie et des risques auxquels il est confronté.
- 3- Maximum de 10 pages (minimum 5 pages)

**Pénalité 10% sur la note finale pour chaque journée de retard.**

Bon travail !