

# L'assurance : garantie et levier de développement des startups en croissance

*Lorsqu'une entreprise passe du stade de la startup, à celui de la scale-up ou commence à imaginer une phase de build-up, garantir la couverture de ses risques devient un enjeu stratégique.*

Temps de lecture : minute

---

19 septembre 2024

Comment couvrir les risques encourus par ma startup aux différents stades de sa croissance ? La question a beau être cruciale, rares sont les dirigeants qui se la posent en phase d'accélération de leur activité. Jean-Guibert Ciavaldini en sait quelque chose. Directeur du secteur nouvelles technologies au sein de la société de courtage en assurance Howden, il accompagne au quotidien des fondateurs de startups pour qui l'assurance relève plus de la formalité administrative que du levier stratégique.

Une erreur d'appréciation courante qu'il s'emploie à rectifier en pointant le rôle clé de l'assurance en période de scalabilité. « *Notre mission consiste d'une part à rappeler que couvrir son entreprise permet de transférer ses risques financiers vers une compagnie d'assurance, explique-t-il ; D'autre part à sensibiliser au fait que, bien géré, un contrat d'assurance constitue non seulement une protection mais un levier de croissance* ». Un double atout dans le jeu des dirigeants donc, à condition que ceux-ci sachent en jouer.

## Transférer le risque

Pour Jean-Guibert Ciavaldini, cela implique d'abord de comprendre les

enjeux assurantiels. Ce qui, chez les acteurs de la tech notamment, est rarement le cas. « *Pour 99 % d'entre eux, le sujet de l'assurance n'est abordé qu'au moment des premiers deals qui leur font prendre conscience du risque encouru en cas de défaillance de leur produit* », raconte-t-il. C'est là, alors que la question de la responsabilité de l'entreprise émerge, que le recours à un courtier tel que Howden s'impose.

« *Les compagnies d'assurance agissent comme des porteurs de risque, explique-t-il. Mais, en amont et durant la vie du contrat, toute la partie conseil est prodiguée par des intermédiaires tels que nous* ». Des professionnels de l'assurance dont la mission se déroule en deux temps. D'abord, déterminer le périmètre et l'activité de l'entreprise afin de cerner au mieux son risque et de négocier auprès de l'assureur « *un contrat qui ne comporte pas de lacune* ». Ensuite, l'accompagner dans le temps pour s'assurer que, alors que s'opèrent les changements d'échelle et que de nouveaux risques émergent, leur couverture reste optimale.

## Ajuster les garanties à chaque étape

Qu'il s'agisse de couvrir ses prestations commerciales via des assurances de « responsabilité civile professionnelle », de sécuriser ses levées de fonds avec des contrats « responsabilité des dirigeants » et « hommes clés », ou encore d'accompagner son internationalisation avec des assurances spécifiques, Jean-Guibert Ciavaldini est formel : à chaque phase de croissance, l'assurance est plus qu'une garantie. Elle agit comme un levier clé de développement.

Raison pour laquelle l'accompagnement de « *techniciens spécialistes du sujet* » s'avère souvent stratégique. « *Que l'entreprise soit au stade de la startup, de la scale-up ou du build-up, nous nous chargeons d'optimiser les garanties et les frais, explique-t-il. Et le fait que nous sommes un courtier international multispécialiste, capable d'accompagner le client*

*partout dans le monde, constitue une vraie valeur ajoutée.* » Tout comme sa capacité à déminer le terrain en phase de *build-up*, en passant au crible les assurances de la cible pour estimer le coût que représenterait l'harmonisation des contrats. « *Cela aussi, c'est essentiel* », rappelle-t-il.

Associé fondateur au sein du cabinet 2CFinance, qui met à disposition des entreprises en croissance des directeurs financiers appelés à devenir les interlocuteurs privilégiés des courtiers d'assurance, Benjamin Bitton confirme. Quel que soit le stade de développement de l'entreprise, tout l'enjeu consiste à ajuster les garanties au changement de périmètre de l'activité.

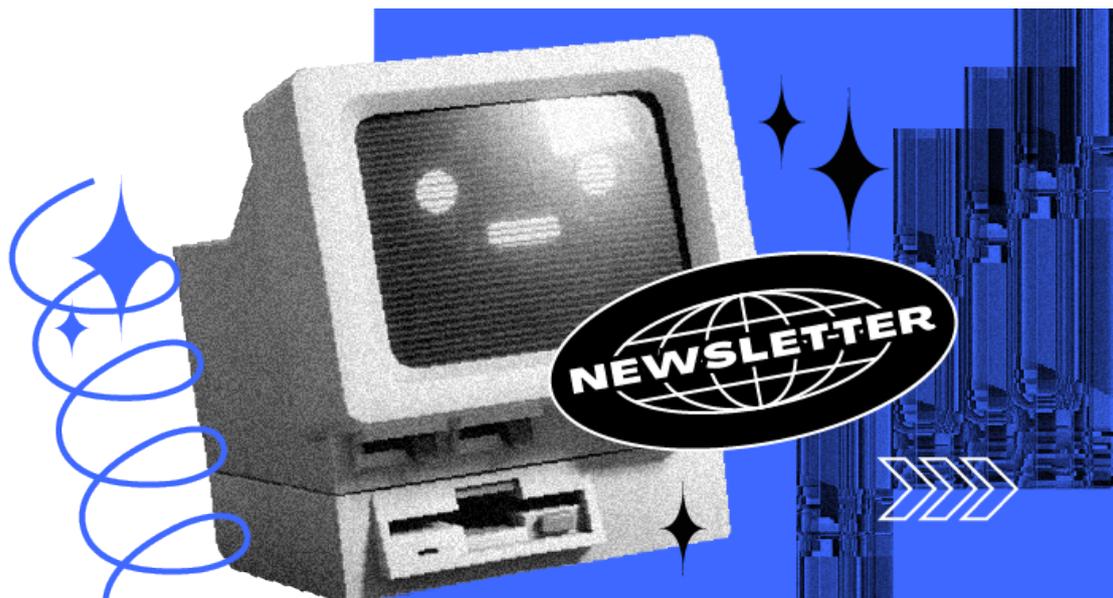
## Signaler tout nouveau risque

« *Chaque prise de décision stratégique - signature de nouveaux contrats, rachat, internationalisation, levée de fonds ...- doit s'accompagner d'une mise à jour des couvertures sur lesquelles la société engage sa responsabilité* », résume-t-il. Faute de quoi, l'activité même peut être mise en péril.

Pour éviter d'en arriver là, il y a quelques règles à respecter. Parmi celles-ci : traiter le sujet de l'assurance le plus en amont possible des étapes clés de la vie de l'entreprise et non, comme c'est généralement le cas, en toute fin de processus. Choisir « *le bon courtier* », doté d'une solide maîtrise de la réglementation, capable de comprendre la stratégie de l'entreprise et d'adapter son contrat au fil de l'évolution de son activité mais aussi de la défendre auprès de l'assureur en cas de litige et faire de ce courtier « *un interlocuteur régulier* ».

En bref, avoir conscience, résume Jean-Guibert Ciavaldini, que « *si l'activité se développe, si l'entreprise recrute, si elle ouvre une filiale à l'étranger... tout implique un nouveau risque et doit donc être signalé pour être couvert* ».

Que ce soit le développement de l'activité, le recrutement de nouveaux salariés ou l'ouverture d'une filiale à l'étranger, chaque situation engendre de nouveaux risques qui doivent être signalés afin d'assurer une couverture adéquate.



## MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

---

Article écrit par Maddyne avec Howden