

## Objectifs

- Donner les clefs et les outils aux dirigeants de PME pour vérifier que leurs assurances couvrent bien les risques de leur entreprise et qu'il n'y aura pas de catastrophe en cas de sinistre.
- Auditer chaque année les contrats en place, provoquer des visites de risque par la Compagnie d'assurance in situ.
- Apprendre à communiquer avec l'assureur.

## Participants / Prérequis

Chefs de PME, Professions Libérales, Artisans, Commerçants, DAF, Comptables et Secrétaires de Direction. Tous collaborateurs d'entreprise ou de cabinet de conseil concernés par le sujet. Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## THEMES TRAITES

### INTRODUCTION.

L'Assurance est un sujet dont le chef d'entreprise n'aime pas parler de manière générale, or les risques encourus sont parfois vitaux.

Le langage de l'assureur est abscons, ce qui ne fait qu'aggraver le point précédent.

Les contrats devraient être revus au moins une fois par an, ce qui n'est que rarement le cas.

Résultat : dans 2 cas sur 3, l'entreprise est mal ou insuffisamment garantie !

### 1) L'Activité :

- a. Le contrat d'assurance : Il est essentiel que **l'activité inscrite dans le contrat (les dispositions particulières) reflète parfaitement la réalité économique et soit exhaustive**, surtout par rapport à la garantie Responsabilité Civile professionnelle.
- b. Qu'est-ce que la Responsabilité Civile professionnelle RCP ?
  - i. Définition.
  - ii. La responsabilité civile d'exploitation.
  - iii. La responsabilité civile professionnelle.
  - iv. En règle générale, la RC Pro intègre la RC d'exploitation (mais à vérifier).
  - v. Les Professions règlementées, avec des RC spécifiques :
    1. Bâtiment (RC, Décennale).
    2. Autres professions (santé, agences voyages, experts comptables, agents assurances, agences immobilières, etc.).
  - vi. Que faire en cas de multi activités ?
- c. Vérifier que le CA HT soit bien déclaré chaque année par mail à l'assureur, pour éviter

une indemnisation revue à la baisse en cas de sinistre (ne pas « jouer au plus malin » dans ce domaine).

### 2) Les Garanties sur les biens :

- a. Les principales Garanties :
  - i. Incendie, Vol, dégât des eaux, dommages électriques, bris de machines, bris de glace.
  - ii. Bien vérifier l'adresse déclarée (adresse du local où on exerce, pas forcément l'adresse du siège social).
  - iii. Vérifier la surface pour éviter une décote de l'indemnisation en cas d'incendie.
  - iv. Définition des biens garantis :
    1. Immobilier.
    2. Contenu.
  - v. Comment déterminer les plafonds :
    1. Méthode du risque maximum (approche ultra prudente mais couteuse).
    2. Approche dite du risque majeur (approche de bon sens, moins couteuse mais moins bien garantie).
    3. Arbitrage coût assurance/ couverture du risque :
- b. Toujours partir de l'idéal, ne pas se censurer.
- c. Puis faire tarifier les garanties par l'assureur.
- d. En fonction du coût, accepter de baisser le niveau de couverture en étant conscient du risque pris.
  - i. En cas de sinistre, quel est le niveau du remboursement effectué par l'assureur ?
    1. Notion de vétusté.

# Risques de l'entreprise :

## *comprendre ses contrats d'assurance pour les adapter à ses besoins réels*

2. Qu'est-ce que le « remboursement à neuf » ? Attention, notion souvent trompeuse.
3. Les franchises :
  - ii. Générales et spécifiques.
  - iii. Exprimées en valeur absolue ou en %.
  - iv. Incidence sur le prix de l'assurance.
  - v. Que choisir : avec petite ou grosse franchise ?
1. Les règles RPC et RPP propres à l'assurance et conduisant à un sous remboursement en cas de sinistre.
2. La LCI (limite contractuelle d'indemnisation) point clef sur certains contrats.
- vi. Les normes de prévention :
  1. S'assurer qu'en cas de sinistre, la Compagnie n'opposera pas une mesure de prévention non respectée :
- e. Vol (serrures exigées, les fenêtre, le coffre etc.).

- f. Les conformités incendie et électricité (Q4/Q18/Q19).
  1. Quels sont les bons réflexes à avoir, les demandes et exigences à faire auprès de sa compagnie d'assurance.

### **3) La Perte d'exploitation :**

- a. A quoi sert-elle ?
- b. Dans quels cas est-elle actionnée ?
- c. Comment est-elle calculée ?
- d. Sa durée ?
- e. Doit-on y souscrire :
  - i. Cas de la création d'entreprise.
  - ii. Cas de l'entreprise mûre.

### **4) La Perte de la Valeur Vénale :**

- a. A quoi sert-elle ?
- b. Dans quels cas est-elle actionnée ?
- c. Comment est-elle calculée ?
- d. Doit-on y souscrire.

### **Moyens et méthodes pédagogiques et techniques**

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects théoriques, les astuces et les points clés.

A l'issue du stage, l'entrepreneur ou le dirigeant doit être capable de vérifier que son contrat couvre correctement ses principaux risques. Pendant le stage, si l'entrepreneur ou le cadre est d'accord, on pourra travailler sur son propre contrat (le formé devra apporter ses DP et ses DG).

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

### **Evaluations**

Tout d'abord, un **questionnaire de préformation** sera remis au candidat avant le démarrage de la formation. Le formateur évaluera les connaissances et compétences de chaque apprenant et réajustera ses modalités pédagogiques aux besoins. Une **évaluation sommative** clôturera la formation afin de vérifier la bonne acquisition des objectifs de stage.

**Intervenant : Patrick Auouate**, fonctions bancaires à dominante commerciale pendant 25 ans puis agent général ALLIANZ pendant 15 ans ; les méthodes exposées sont le fruit de réussites et d'échecs pendant ces 15 ans d'expérience terrain en assurance Iard et Vie. Elles ont donc été mises en application et constamment améliorées.

# Risques de l'entreprise :

## *comprendre ses contrats d'assurance pour les adapter à ses besoins réels*

**Modalités et délai d'accès :**

Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront ([conseil@sesame-formation.re](mailto:conseil@sesame-formation.re)) / 02.62.22.02.02

Aucun délai n'est requis.

**Durée :** 1,5 jours soit 10h de formation de 09h à 17h et de 09h à 12h.

**Lieu et date(s) actualisé(s) :** cf site web : [www.sesame-formation.re](http://www.sesame-formation.re)

**Coût HT :** 1145€ HT par participant en Inter-entreprises. Nous consulter pour les tarifs en Intra-entreprise.

**Accessibilité :** Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins. Pour toute demande, nous vous invitons à contacter nos 2 référents Handicap.

*Programme mis à jour en Janvier 2023.*