

Le choix du sujet est consécutif au retour des questionnaires réalisés par l'intermédiaire de la CCI-RS. Parmi les sujets demandés, celui-ci faisait partie du panel. Au vu de la croissance importante des coûts des assurances pour les entreprises dues en grande partie à l'augmentation conjointe des primes de couvertures des risques et du nombre de risques couverts, il nous a paru important de consacrer cette soirée à ce sujet afin d'aider à en maîtriser les coûts ou plus exactement d'aider à connaître les leviers permettant une bonne négociation. Le thème de cette soirée est donc :

## Les Achats de service : « Les Assurances »

ANIMATION DE LA REUNION : G. Harry

TEMOIGNAGE : **FILHET-ALLARD** courtage d'assurances

**Siège social : Rue Cervantès-Mérignac 33735 Bordeaux Cedex 9 - [www.filhetallard.com](http://www.filhetallard.com)**



Interventions de **M. STEPHANE DE FOLLEVILLE** - Directeur de clientèle - spécialisé dans les risques aux "personnes" et de **M.OLIVIER CHERUBINO** assurant la partie liée aux risques "entreprises".

G.Harry ouvre la réunion, présente rapidement le cabinet Filhet-Allard, rappelle ce qu'est HA17, sa vocation, ses préoccupations autour des métiers de l'achat.

Les soirées thématiques préparées par HA17 ne sont pas organisées au profit des grandes sociétés qui, elles, sont structurées en termes de service achat, mais le sont au profit des PME/PMI qui, de par leur contexture, n'ont pas ou peu de temps à consacrer aux achats, prises qu'elles sont pas le manque de temps.

Il rappelle enfin l'existence de CAP'HA, en devenir de par le travail réalisé par les étudiants de l'actuelle promotion, toujours à la recherche de bonnes volontés afin de les encadrer et les assister dans leurs démarches, et de permettre à ceux qui adhèrent au projet d'avoir l'opportunité de se regrouper autour du thème des « achats partagés », d'obtenir de meilleures conditions d'achat et de « faire des gains »

Il laisse ensuite sa place au Cabinet de courtage Filhet-Allard et à ses représentants.

## 1 – Intervention sur le métier du courtier d'assurance



Alternativement messieurs De Folleville et Cherubino assurent la présentation d'un dossier qui est attaché au présent compte-rendu et reste disponible auprès d'un membre de HA17 ou de Cécile Couhet à la CCI-RS.

A la fin de la présentation des questions sont posées et les réponses sont immédiatement données sur des sujets variés, nous en reprenons quelques unes ci-dessous :

- ❑ **Q :** Vous faites les AO pour vos clients en tant que courtier, montrez vous l'ensemble des réponses ou bien seulement le résultat que vous proposerez.
- ❑ **R :** Nous examinons tous les éléments des propositions qui nous sont faites, sont examinés les aspects juridiques fiscaux et légaux par rapport à la loi. Un tableau comparatif de la situation actuelle du client avec la proposition (primes et situation) est réalisé et nous proposons la meilleure assurance.
  
- ❑ **Q :** La taille de l'entreprise est-elle importante pour avoir accès à un courtier en lieu et place d'un agent général ?
- ❑ **R :** Pas question de taille d'entreprise mais plutôt de situation à gérer en fonction des critères pris en compte. Ce n'est pas le même métier donc a fortiori pas la même typologie d'interlocuteur. Pour avoir à faire avec un courtier, c'est généralement le minimum de prime payée qui définira le type d'accès. En assurance de biens, pour un courtier, les critères des montants des primes généralement pris en compte sont : Responsabilité civile...1500/7500€, dommages aux biens...2000 à 3000€ et pour une entreprise, un CA de l'ordre de 15M€et/ou ~100 personnes. Rappelons qu'en France il y a 3500 courtiers en exercice !
  
- ❑ **Q :** Quelles sont les obligations d'une entreprise travaillant avec "l'armement", ou le transport aéronautique par exemple ?
- ❑ **R :** Il faut savoir que les assurances ne couvrent pas le produit (avion) mais que cela peut se faire par des sociétés spécialisées (AXA...), ces contrats d'assurance sont pratiquement tous les mêmes, seul le montant de la garantie couverte fera la différence, généralement 77M\$ minimum, ce sont des sinistres chers car ils prennent en compte l'immobilisation de l'avion au sol d'ou perte d'exploitation. Pour l'armement c'est différent et pour les transports ferroviaires il existe deux types de contrat, l'un, obligatoire assurera les marchandises au poids (contrat de marchandises statiques transportées) l'autre valorisera la marchandise.
  
- ❑ **Q :** Avec un client en confiance, « challengez-vous » le produit en le mettant en concurrence ?
- ❑ **R :** Oui, obligatoirement si l'on tient compte du fait qu'il y aura dans le temps des modifications au contrat de base, des avenants suivront une remise en cause qui fera suite a une nouvelle série de consultations. Une prime à la hausse peut conduire un client à revoir l'ensemble des prestations qui le concernent et l'amener sur nos conseils à changer de compagnie.

- ❑ **Q** : Existe t-il une "black liste" dans votre profession ?
- ❑ **R** : Non ! Pas au niveau de Filhet-Allard, il y a de moins en moins de monde sur la place , les compagnies ont un historique et cela sert dans le temps ce qui fait gagner du temps sur les consultations. Il faut savoir que le courtier assure le risque en cas de sinistre non rémunéré par la compagnie en charge du dossier (défaut de conseil)
  
- ❑ **Q** : Si ma société se situe dans un créneau « moins de 15M€ de CA et/ou moins de 100 personnes, l'accès à un courtier m'est impossible ?
- ❑ **R** : Non, tout dépendra de la demande qui sera analysée.
  
- ❑ **Q** : Pour une PME/PMI, un courtier sert-il d'auditeur et peut-il donner des conseils ?
- ❑ **R** : Oui, dans ce cas le courtier qui fera action d'audit et d'AO sera rémunéré en honoraires.
  
- ❑ **Q** : Quand il y a un risque, le courtier disparaît ?
- ❑ **R** : Oui car c'est la compagnie qui assure le risque, le courtier n'étant, lui, qu'un intermédiaire qui fait signer un contrat au nom de la compagnie choisie. En cas de changement il y a un nouveau contrat.
  
- ❑ **Q** : Quid en cas de dommage-ouvrage (responsabilité civile tous corps de métiers) ?
- ❑ **R** : Le courtier se charge de récupérer les attestations des entreprises.
  
- ❑ **Q** : Avez-vous des conseils à donner des leviers de négociations en cas de besoin de renouvellement ou de nouvelle assurance ?
- ❑ **R** : Pour la couverture des biens, voir votre courtier au moins une fois l'an minimum, mettre les contrats en concurrence, pour ce faire il faut avoir un bon CDC réalisé avec l'aide du courtier, mettre dans la balance les différentes offres et prendre sa décision calmement. Il faut savoir que les compagnie aiment les clients fidèles, qui ne changent pas souvent de compagnie. Si un client change souvent de compagnie il pourrait avoir des difficultés en cas de règlement d'un sinistre car la notion de partenariat est importante ! (*mouvements divers et variés dans la salle, les personnes présentes appréciant peu l'argumentation*)  
Rappel du code des assurances : Préavis à l'échéance – Résiliation pour hausse (dénonciation)
  
- ❑ **Q** : J'ai une couverture de risques et j'ai subi 40 vols, l'année suivantes ils sont ramenés à 15 quel est le levier de discussion avec l'assureur ?
- ❑ **R** : Il faut éliminer les vols, passer par la prévention ou cela se terminera par une augmentation du niveau de franchise.
  
- ❑ **Q** : Existe-il un système bonus-malus ?
- ❑ **R** : Généralement oui, sur une période de cinq ans et avec une déclaration sur l'honneur faite par l'assuré.
  
- ❑ **Q** : Quel delta pouvons nous trouver entre différentes propositions ?
- ❑ **R** : De 5 à 30%. Aujourd'hui le marché est stable bien que fluctuant et cyclique en fonction d'évènements extérieurs (cours de la Bourse, attentats,...) Il faut être attentif et bien voir, lire les contrats, éviter les couvertures de risques qui se superposent !  
Deux choses à éviter : 1- Ne pas être assuré 2- Ne pas être assuré deux fois (pluralité d'intervenants en cas de sinistre. De plus cela ne sert à rien, différentes couvertures obligatoires dans un contrat sont souvent couverts par une carte bancaire d'où l'attention à porter à la lecture des contrats.

## **CF. Dossier Power Point "CCI ACHAT ASSURANCE"joint**

La session des questions/réponses est terminée, G.Harry au nom de HA17, adresse ses remerciements à Filhet-Allard et à ses représentants, ainsi qu'aux personnes présentes, pour beaucoup nouvelles ou venat pour la première fois pour leur active participation et en guise de conclusion dit « que le conseil est payant ! »

Après quelques mots de L.Bernazeau au nom de la CCI sur les besoins qu'elle a en termes de taxes d'apprentissage venant des sociétés, G.Harry convie l'ensemble des participants, au nom de la CCI et de HA17 à venir le rejoindre pour un cocktail qui permettra ainsi de poursuivre les échanges dans de bonnes conditions.

Il est rappelé également que les sujets abordés au cours des soirées thématiques sont sur proposition d'HA17 ou encore mieux encore sur demande des participants ou adhérents pour un sujet précis. Les demandes sont à adresser à la permanence HA17, Cécile COUHET à la CCI-RS.

**PROCHAINE REUNION : Atelier Technique d'Achat**

Le Mercredi 27 avril 2005 à 18h. à la CCI-RS à Rochefort

**THEME : Comment négocier en période de hausse ou "comment faire pour maîtriser ses coûts d'achats de matières stratégiques"**

Pour le Bureau de HA17

*René Lamy*  
René Lamy