

NOS 10 CONSEILS



Pour mieux assurer sa PME

EDOUARD BOLLETER

Le marché des assurances pour les PME est en constante évolution. Les produits proposés suivent les besoins des entrepreneurs ainsi que les législations en vigueur. Chaque année, les responsables d'entreprise font face à de nouvelles propositions de

leurs assureurs ou courtiers en fonction de leurs activités. Suivre les évolutions dans ce domaine de manière exhaustive est devenu quasiment une mission impossible tant la matière qui concerne les assurances professionnelles est riche. C'est notamment pour cette raison qu'il est devenu essentiel de trouver le bon conseiller qui vous permettra de

connaître les nouveautés importantes. Voici quelques conseils de base, enrichis des commentaires d'un expert indépendant (un courtier basé à Genève) ainsi que de plusieurs témoignages recueillis dans notre magazine ces derniers mois auprès d'entrepreneurs et de professionnels romands actifs dans plusieurs branches. ►

1 TROUVER LE CONSEILLER IDÉAL

Cela semble évident mais dans le monde des assurances, le côté relationnel prend toujours plus d'importance avec la spécificité grandissante des métiers et des produits proposés. Que l'on s'adresse aux grands acteurs de l'assurance ou aux petits courtiers, tous les interlocuteurs sont censés proposer une gamme variée de prestations. Aujourd'hui, la relation entre assureurs et entrepreneur prend une nouvelle dimension. «On constate en effet sur le marché que les courtiers ou assureurs qui sont les plus appréciés sont ceux qui se spécialisent dans un domaine d'activité propre plutôt que dans des produits», explique Pascal-Henri Vuilleumier, directeur de la société genevoise CGA Conseils et Gestion en Assurances.

2 ACTIVER LE RÉSEAU

Face à l'offre pléthorique, il est conseillé de faire fonctionner son réseau (amical, familial, collègues, associations, etc.) afin de trouver la personne adéquate ou une société de confiance. Trouver un partenaire qui maîtrise et connaît bien le domaine d'activité dans lequel on évolue devient donc la tendance à suivre pour bénéficier du meilleur service. Il ne faut jamais oublier qu'un contrat d'assurance d'entreprise implique une véritable relation d'affaires.

3 APPRIVOISER LA COMPLEXITÉ

On le constate chaque année, le marché romand des assurances aux entreprises s'agrandit et se complexifie. Les documents techniques sont légion et l'étendue des couvertures nécessaires varie selon les cantons, notamment en matière d'inventaire (assurance choses). Si les assurances accident et prévoyance professionnelle sont depuis longtemps obligatoires pour le personnel, de nouveaux créneaux s'ouvrent et la compréhension des produits n'est pas toujours évidente au premier abord. Là encore, il ne faut pas hésiter à «harceler» son conseiller jusqu'à que tous les termes des contrats soient définis et assimilés. En règle générale, les professionnels de

L'expert



► PASCAL-HENRI VUILLEUMIER

Directeur général de la société genevoise CGA Conseils et Gestion en Assurances. CGA est un courtier indépendant à caractère régional et international. Le groupe est spécialisé dans les assurances d'entreprises (dommages et personnes) et dans les caisses de pension. La société a été fondée il y a seize ans à Genève et emploie quinze collaborateurs.

l'assurance privilégient d'ailleurs la vulgarisation pour satisfaire leurs clients.

4 SUIVRE LES NOUVEAUTÉS

Chaque année voit les groupes d'assurances ou les courtiers proposer des nouveautés aux gestionnaires de PME. Depuis quelques mois, les contrats dits «All Risk» montent en puissance. «Pour schématiser, on peut comparer leur utilité en prenant exemple sur la différence entre la casco partielle et la casco complète pour les voitures chez les particuliers. Avec les produits All Risk, tout est couvert quelle que soit la cause du sinistre. Cela offre une qualité de couverture très complète et très appréciée. Ces produits, prévus à la base pour les grands groupes, se démocratisent. On évite également le chevauchement d'assurances», décrit Pascal-Henri Vuilleumier.

5 FAIRE UN BILAN FRÉQUENT

L'exercice fait désormais partie intégrante du rôle d'un entrepreneur moderne et il doit devenir systématique. Il est ainsi recommandé de consacrer au moins une journée par année à l'évaluation de son portefeuille d'assurance. Par conséquent, il faudrait dans l'idéal en discuter une ou plusieurs fois dans l'année avec son conseiller, surtout lorsque l'entreprise évolue et que ses besoins en assurances sont également concernés par les changements.

Avant de rencontrer son conseiller, il faut mettre à jour les données ayant une incidence sur les couvertures comme, par exemple, le chiffre d'affaires ou le parc des véhicules.

6 NE PAS SOUS-ESTIMER LES RISQUES

Un récent dossier paru dans notre magazine avait donné la parole à plusieurs entrepreneurs romands victimes de sinistres divers (incendies, accidents, etc.). D'une façon unanime, ils ont dressé un constat clair. Pour éviter qu'un sinistre ne conduise à la faillite, mieux vaut sérieusement protéger sa société. «Je regrette que les entreprises s'intéressent souvent beaucoup plus au montant de la prime à payer qu'à l'analyse des risques auxquels elles sont exposées», expliquait alors Luc Geiser, délégué de direction à la Vaudoise Assurances et responsable de l'agence de La Chaux-de-Fonds. Il ne s'agit pas de tout assurer, mais d'assurer de façon optimale, rappellent en cœur les experts.

7 LES FONDATIONS COLLECTIVES LPP

En ce qui concerne les fondations collectives, Pascal-Henri Vuilleumier aborde le sujet des solutions proposant le modèle «semi-autonome». «Auparavant, les PME privilégiaient le modèle de couvertures garanties à 100%. Aujourd'hui, les caisses de type semi-autonome ont du succès. Elles gagnent du terrain car elles offrent des perspectives de rendement plus favorables, des coûts de fonctionnement réduits et une trans-

parence accrue. Sur le marché des caisses de pension, la guerre est désormais sur le terrain des frais de gestion et sur les primes de risques.»

8 CAISSE DE PENSION, LE CAS PARTICULIER

Le choix lié à la caisse de pension est un cas quelque peu à part des portefeuilles d'assurances des entrepreneurs. La taille de l'entreprise sera alors déterminante. Faut-il adhérer à un consortium, choisir un grand groupe d'assurances ou constituer sa propre institution de prévoyance?

«A partir d'une certaine taille, le choix peut avoir une incidence très importante sur les coûts. Pour la majorité des PME, la prévoyance est avant tout une obligation légale. Elles préfèrent donc souvent faire le minimum et déléguer l'ensemble des tâches à une compagnie d'assurances, qui s'occupe déjà des autres questions

d'assurance concernant l'entreprise», détaille Graziano Lusenti, fondateur de la société de conseils en investissement Lusenti Partners.

9 SE PROTÉGER JURIDIQUEMENT

Un autre témoignage d'entrepreneur dans nos colonnes peut s'avérer très utile. Jean-Marc Cevey, de Cevey Déménagement, a pris une protection juridique depuis les débuts de sa PME, dans les années 1960, afin d'être à l'abri des mauvaises surprises lors de relations avec les assurances.

«Pour se défendre, la protection juridique offre l'aide de juristes ou finance les frais d'avocats si l'affaire va jusqu'au procès. Si elle n'est pas obligatoire, avec le recul, je me rends compte que j'ai eu vraiment raison de la prendre. Elle m'a d'ailleurs été utile plusieurs fois», explique l'entrepreneur.

10 LA TENDANCE ÉTHIQUE

La tendance est constatée depuis peu. Dans leur recherche de caisses de pension correspondant à leur profil de sociétés, les entrepreneurs commencent à adopter un comportement socialement responsable dans leur choix. La gestion et les investissements des caisses seront alors passés à la loupe avec une préférence pour les acteurs «éthiquement responsables». ■

Le «wording» des courtiers

► Intermédiaires entre les clients et les grandes compagnies, les courtiers proposent leur propre «wording», c'est-à-dire leurs propres contrats rédigés en tout point par leurs soins pour les clients entrepreneurs.