

<i>DIRE CE QUE L'ON VEUT, DIRE CE QUE L'ON FAIT, FAIRE CE QUE L'ON DIT</i>		
<b>MAQ</b> Management Qualitatif	<b>MANUEL DE MANAGEMENT QUALITATIF</b>	numéro : 07.31 version : 1 date : 07/2009 page : 01/02
Procédure	<i><b>Le principe de l'assurance</b></i>	

Le principe de l'assurance consiste à être capable de réparer les dommages causés à un tiers ou à soi-même.

### 1) Caractéristiques de l'assurance

L'assurance peut être :

- intrinsèque : je m'assure, car j'ai la certitude de pouvoir assumer.
- ou extrinsèque : une compagnie d'assurance me garantit l'indemnisation d'éventuels dommages, moyennant une prime ou une cotisation.

L'assurance peut être volontaire, ou rendue obligatoire par la force de la loi.

La loi définit alors ce qui doit être assuré par un contrat extrinsèque.

Dans le cadre de la loi, la négociation du contrat est libre entre l'assureur et l'assuré.

De nombreuses assurances ont été rendues obligatoires par la loi, afin de protéger un citoyen ou un consommateur, victime d'un sinistre.

Ainsi, la loi oblige à assurer la responsabilité de la conduite automobile, d'une construction pendant dix ans, de l'incendie de son domicile, etc.

Par contre, la loi n'oblige pas à assurer la perte d'exploitation en cas d'incendie, la protection juridique, etc.

### 2) Les frais de l'assurance extrinsèque

L'assureur a un coût de gestion de l'ordre de 30 % : la moitié pour son agent, et la moitié pour payer ses salariés. A cela s'ajoutent des taxes (de catastrophe naturelle par exemple).

Les frais de gestion de l'assurance extrinsèque peuvent alors atteindre 40 % de la prime.

Quand on paie 100 de prime, on a statistiquement entre 60 et 70 de prestation réelle.

Par conséquent, l'assurance extrinsèque coûte 30 à 40 % plus cher que l'auto-assurance, ou assurance intrinsèque.

Dans ces conditions de coût, il est de mauvaise gestion de payer une prime d'assurance, pour m'assurer d'être remboursé d'un sinistre que je peux payer moi-même.

Avec un parc automobile de vingt véhicules, si je veux que tous mes véhicules soient assurés tous risques, je paie des primes élevées. Si je n'assure que la responsabilité vis à vis des tiers, je paie moins de prime, et je peux m'offrir... ..un véhicule neuf chaque année sur les économies de primes !

Une entreprise doit pouvoir acheter une nouvelle voiture jusqu'à 30 000 €.

Une bonne gestion consiste à assurer soi-même ce risque.

Si mon entreprise a causé un dommage à un tiers sur un chantier, ce dommage devra être payé.

L'assurance responsabilité civile étant obligatoire, mon assurance paiera depuis le premier euro.

Puis l'assurance me réclamera la franchise que le contrat prévoit. En effet, la gestion d'un petit sinistre coûte cher à l'assureur. L'assureur prévoit une franchise pour que l'assuré fasse son affaire des petits sinistres, et pour que l'assuré soit

responsabilisé par le paiement de la franchise à chaque sinistre.

Plus la **franchise est élevée**, plus la **cotisation d'assurance est faible**.

<i>DIRE CE QUE L'ON VEUT, DIRE CE QUE L'ON FAIT, FAIRE CE QUE L'ON DIT</i>		
<b>MAQ</b> Management Qualitatif	<b>MANUEL DE MANAGEMENT QUALITATIF</b>	numéro : 07.31 version : 1 date : 07/2009 page : 02/02
Procédure	<i><b>Le principe de l'assurance</b></i>	

#### Ce que je dois assurer

- > Ma maison représente quinze ans d'économie. Si elle brûle, et que je ne suis pas assuré, c'est quinze années d'économies qui partent en fumée !
- > Si un conducteur de véhicule de mon entreprise provoque un accident qui fait tomber une voiture sur la voie ferrée en contre-bas, qui fait dérailler le train, qui provoque vingt morts... ..je ne peux pas payer l'indemnisation des victimes, et mon entreprise sera liquidée.
- > Si un bâtiment que mon entreprise a construit s'effondre, et tue quelques personnes...

Je dois assurer ces risques, aux coûts énormes, qui ont très peu de chance de se produire.

Prendre une assurance extrinsèque pour garantir un très gros sinistre, qui mettrait ma vie ou mon entreprise en péril, et dont la probabilité est très faible, est du bon sens, de la bonne gestion.

#### Ce qu'il ne faut pas faire

- > Une entreprise de construction métallique de notre réseau avait contracté l'assurance idéale en responsabilité civile : pas cher, avec une franchise très faible. Un monteur, en soudant, a provoqué un incendie dans le magasin LECLERC en construction. Le coût du sinistre s'est élevé à 1.000.000 €. L'assurance a respecté son contrat : elle a payé les 100 000 € qui correspondaient au plafond de son contrat !  
L'entreprise a payé les 900 000 € du solde du sinistre... sur une durée de cinq ans !  
L'entreprise avait contracté une assurance pour une exploitation agricole auprès de GROUPAMA !  
Le coût était bon marché, le service aussi, l'entreprise a failli en mourir !

### 3) Négocier la couverture d'un risque d'entreprise

La première question à se poser est la somme que mon entreprise peut payer sans aucun problème en cas de sinistre, quel qu'il soit.

Si mon entreprise peut subir deux ou trois sinistres dans une année, dont le coût unitaire est de 50 000 €, soit un total maximum, et fort peu probable de 150 000 €, alors je dois adopter le principe de ne rien assurer en dessous de 50 000 €.

Je ne peux pas payer des indemnités qui représenteront un quart de mon chiffre d'affaire.  
Je dois assurer ce risque, au montant maximum accepté par l'assurance.

Si je négocie une franchise de 50 000 € par sinistre :

- L'assureur comprend que je comprends le principe de l'assurance.
- L'assureur saura que je dirigerai mon entreprise en évitant les sinistres, pour ne pas avoir à payer la franchise à chaque sinistre.
- L'assureur aura peu de sinistres, et de faibles coûts de gestion sur mon dossier.
- L'assureur me proposera une offre diminuée en conséquence.

Si je négocie des montants très importants pour des risques dont la probabilité est infime, cela augmentera peu le coût de ma prime, mais assurera la survie de mon entreprise en cas, fort improbable, de gros sinistre.

Gérard GEORGEAULT

**« Il suffit de bien juger pour bien faire. »**

*DESCARTES*