

# Assurance, pensez à renégocier vos contrats régulièrement : 3 questions à Philippe Labau

Comme l'indique le baromètre du 1<sup>er</sup> trimestre 2016 de Cosma Institut, qui analyse l'évolution de 14 postes de dépenses des entreprises, l'évolution des prix dans le secteur assurance reste favorable pour cette année encore à une renégociation des contrats et notamment là où l'offre est supérieure à la demande.

2016, offre en tout cas de belles opportunités aux entreprises ayant une bonne maîtrise des risques et de leur sinistralité. Comment s'y prendre, les éléments de réponse de Philippe Labau, spécialiste de l'optimisation des programmes d'assurances et de l'analyse des risques au sein du réseau Cosma Experts.



**Philippe Labau**  
Consultant Expert

## Q- Quelles sont les branches d'assurance qui sont particulièrement propices à des renégociations ?

Plusieurs branches sont concernées, il s'agit essentiellement des assurances couvrant les dommages aux biens, la responsabilité civile, le transport de marchandises et les programmes d'assurance internationaux pour les entreprises françaises ayant des filiales à l'étranger. Ces programmes, qui étaient jusque-là réservés aux entreprises dont le budget était supérieur à un million d'euros, s'ouvrent désormais aux PME-PMI, présentes à l'étranger. En revanche, les primes pour l'assurance automobile et l'assurance construction sont en hausse en raison de l'augmentation de la sinistralité. Il reste néanmoins possible de les renégocier si les résultats techniques (peu de sinistres en nombre et d'un montant faible) sont bons.

## Q- Comment s'y prendre pour renégocier ses contrats ?

Cette renégociation doit répondre à deux objectifs : couvrir de manière optimale les risques de l'entreprise et ce au meilleur prix.

Ainsi avant toute démarche, l'entreprise doit avoir au préalable bien inventorié et évalué ses risques. Nous conseillons toujours d'établir un document d'analyse des risques, de façon à capitaliser vos travaux et il faut bien sûr les remettre à jour régulièrement, tous les ans à minima. Dans certains cas, il peut d'ailleurs être intéressant de faire une évaluation en produisant une expertise complémentaire, réalisée par un expert indépendant.

Cette analyse permettra au dirigeant de vérifier la conformité des polices avec les risques de l'entreprise. Nous conseillons également de vous faire aider par votre intermédiaire car la lecture des polices d'assurances est parfois ardue, notamment pour mesurer les conséquences de certaines exclusions ou pour saisir certaines notions spécifiques comme par exemple comment évaluer un bien en valeur de reconstruction à neuf, souvent confondue avec la valeur comptable d'un bien.

Cette approche, complétée par la description de vos mesures de prévention et de protection, vous permettra de réaliser un cahier des charges de qualité, point clé pour obtenir les meilleures conditions.



Si votre entreprise est bien mise en valeur, il est tout à fait possible d'obtenir à la fois des réductions de primes et des améliorations de garanties.

### Les points clés pour cela :

- la description des mesures prises pour diminuer les risques, par exemple les mesures de prévention incendie ou dans le cadre de la Responsabilité Civile le document unique d'évaluation des risques professionnels, ainsi que tous les certificats ou démarches qualité mis en œuvre par l'entreprise.
- la sinistralité de votre entreprise qui permettra à l'assureur d'affiner sa tarification.

Un bon cahier des charges permet aussi de recevoir des offres comparables. Si vous

souhaitez tester des franchises différentes, il faudra que vous soyez en mesure d'en calculer l'impact par rapport à votre historique de sinistralité.

Nous préconisons par ailleurs de faire une consultation tous les 3 à 5 ans selon l'évolution de votre entreprise.

## Q- Comment bien choisir son intermédiaire d'assurance ?

Compte tenu de la technicité de l'assurance, nous vous conseillons de prendre les services d'un intermédiaire d'assurance et de le choisir avec soin. Nous vous conseillons d'établir une grille de critères reprenant les compétences attendues : spécialisation en risque d'entreprise, connaissance

de votre secteur d'activité, disponibilité/proximité, capacité à vous accompagner en cas de sinistre, capacité de négociation face à la compagnie qui vous assure.....

## Faut-il choisir un courtier en assurance ou un agent général d'assurance ?

L'agent général doit travailler exclusivement avec une seule compagnie d'assurance, sauf quand celle-ci refuse un risque. Dans ce cas l'agent a la faculté de placer ce risque sur le marché. Il est mandataire de la compagnie et sa signature engage la compagnie d'assurance. Il est tenu de se conformer à la politique de la compagnie qu'il représente.

Le courtier d'assurance est mandataire du client, il place

son portefeuille auprès de plusieurs compagnies et est en mesure de proposer plusieurs offres. Dans certains cas, il a la capacité de négocier ses propres textes de garanties qui sont en général plus favorables à l'assuré.

L'important, c'est avant tout la capacité de négociation qu'aura votre intermédiaire, avec sa compagnie d'assurance quand c'est un agent, ou avec différentes compagnies d'assurance dont il aura obtenu une cotation quand c'est un courtier.

Enfin, il ne faut pas hésiter à mettre en concurrence les différents intermédiaires pour avoir la vision la plus large que possible du marché, tant au niveau des prix que des garanties offertes.

## TÉMOIGNAGE CLIENT

# Eurosit réalise 140.000 euros d'économies annuelles : de quoi en rester assis !

**A** l'origine, entreprise familiale prospère et reconnue pour son savoir-faire industriel, Eurosit est aujourd'hui n°2 français des ventes de chaises de bureau, racheté tout à tour par le Groupe du Louvre, puis en 1997 par le Groupe français SOFIKOA / SOKOA. Spécialiste du sur-mesure et fervent défenseur du made in France, l'entreprise emploie 137 personnes,

sur son siège social à Nevers (58) et réalise un chiffre d'affaires de 30,5 millions d'euros.

Eurosit est depuis ses origines dans une logique d'optimisation des coûts et de ses processus. L'achat de matières premières, utiles à la fabrication des sièges représente, en effet, la moitié de son chiffre d'affaires. Autant dire que dans ce

contexte, la direction des achats est soucieuse de maîtriser les prix et de veiller aux économies.

L'intervention de Cosma Experts a cependant mis en lumière deux postes de dépenses, moins travaillés : l'emballage et le transport. La démarche d'optimisation des coûts réalisée avec l'aide de Cosma Experts sur ces deux secteurs a démarré en

novembre 2014, à la suite d'une phase d'audit de deux mois. « L'équipe de consultants spécialisés est intervenue en étroite collaboration avec nos directions des achats et de la logistique, et ils ont su travaillé en parfaite synergie » explique Jean Pierre Alaux, Directeur Général d'Eurosit. Après un an de recul, les économies réalisées sont de l'ordre de (suite page 4)



## Eurosit réalise 140.000 euros d'économies annuelles : de quoi en rester assis ! (suite)

140.000 euros par an sur les frais d'emballage, de livraison et d'installation du matériel.

Jusqu'ici, la direction d'Eurosit n'avait jamais ressenti le besoin de faire appel à un cabinet d'audit spécialisé dans l'optimisation des coûts. Prospecté par Cosma Experts, son directeur général s'est très vite laissé convaincre de l'utilité de la démarche, à la suite des premiers constats rendus par le cabinet sur les niveaux de dépenses et les économies potentielles. « Ils ont su se montrer clairs et pragmatiques dès les premiers contacts ». Le poste de dépenses lié à l'emballage des produits pesait pour 3% du chiffre d'affaires, celui lié au transport de marchandises pour 8% ; Des valeurs relativement élevées au vu

de l'expérience du cabinet dans de nombreux métiers et domaines.

Pour les secteurs de l'emballage et du transport, Eurosit avait, en effet, l'habitude de travailler avec les mêmes fournisseurs, depuis plusieurs années. D'importantes économies ont pu être réalisées en réorganisant les flux logistiques et en renégociant les contrats.

La force de Cosma Experts est de pouvoir compter sur un réseau national de fournisseurs, extrêmement compétitifs, devant les nombreuses opportunités d'affaires qu'offre le cabinet. Les consultants de Cosma Experts ont ainsi entrepris plusieurs appels d'offres et obtenu des prix intéressants. Dans le secteur du transport, le plan transport a été

refondu et les renégociations ont concerné le transport sur lot, la messagerie ainsi que les prestations d'installation du matériel chez le client.

Au total, les économies annuelles dégagées ont représenté 40.000 € pour le poste emballage et 100.000 € pour les différents segments du secteur transport. Elles seront réinvesties, pour partie, dans le développement de nouveaux produits.

Le bilan est également extrêmement positif au niveau humain. Un soin particulier a été apporté à l'explication du rôle des consultants Cosma Experts et de leur méthode de travail pour qu'elle favorise une émulation positive avec les équipes internes. « **Tout le monde est gagnant aujourd'hui !** » conclut Jean-Pierre Alaux.



Eurosit est l'un des leaders européens du siège de bureau, alliant créativité et design depuis sa création en 1948. L'ancienne entreprise familiale de Nevers, aujourd'hui propriété du Groupe français SOFIKOA/SOKOA, s'est fait une place de choix sur le marché français du siège professionnel. N°2 des ventes, derrière Steelcase, Eurosit propose une gamme complète de sièges de bureau personnalisables pour toutes les entreprises : qu'il s'agisse de fauteuils de « direction » de postes de travail, de sièges de conférences, d'accueil ou de visiteurs, comme des sièges plus particulièrement destinés aux collectivités.

Son point fort : concevoir des sièges ergonomiques, adaptés à plus de 90% des morphologies, y compris en situation de handicap, simples d'utilisation et évolutifs, design et surtout respectueux de l'environnement. L'entreprise se distingue par la quantité de certifications et labels décrochés, sur le plan de la qualité, mais aussi sur le plan environnemental et social.

L'entreprise fabrique 800 à 1500 sièges par jour, dans son entreprise de Nevers et exporte 5 à 7% de sa production. Elle met un point d'honneur à produire un maximum de ses produits en local.

En 60 ans d'existence, Eurosit a conçu plus de 800 modèles de sièges de bureau, parfois en collaboration avec des grands noms du design. Elle équipe de grandes entreprises et administrations : Air France, Total, Groupe BPCE, Groupe Crédit agricole, Ministère des Finances, Pôle Emploi...

**En savoir plus :** [www.eurosit.fr](http://www.eurosit.fr)



**COSMA-Experts**

3, rue de l'Arrivée · 75015 PARIS

Tel. : +33 (0)1 84 17 26 50

Mail : [contact@cosma-experts.com](mailto:contact@cosma-experts.com)

[www.cosma-experts.com](http://www.cosma-experts.com)

La reproduction même partielle des articles parus dans La Lettre des Economies est strictement interdite.

Si vous souhaitez recevoir les prochaines éditions de La Lettre des Economies ou plus d'informations sur notre activité, envoyez-nous vos coordonnées à cette adresse : [contact@cosma-experts.com](mailto:contact@cosma-experts.com)

**Responsable rédaction/publication :** Raynald Thevenet, Jean-Philippe Doussard

**Concepteur-Rédacteur :** Groupe Florence Gillier & Associés

**Impression :** Graph2000

**Studio graphique :** Nismo Carl Pezin · Design Global · [www.nismo.fr](http://www.nismo.fr)

**Iconographie :** Philippe Labau, fotolia, Ambiance bain, Supra, Eurosit

