

**VISION 2026** Quand les patrons rêvent de Jeux olympiques. P. 26

**COMMERCE EN LIGNE**  
Qui va gagner la guerre des livraisons? P. 34

**Spécial assurances**  
Six pages de conseils aux entreprises pour **économiser!**

# CADRE, MOI? NON MERCI

**En dix ans,  
le statut de cadre  
s'est fortement  
déprécié.  
Pourquoi?  
Quel modèle  
pour  
demain? P. 50**



# Assurances d'entreprises

## PME, il est possible de faire baisser vos primes

**Spécial assurances**

Six pages de conseils aux entreprises pour **économiser!**

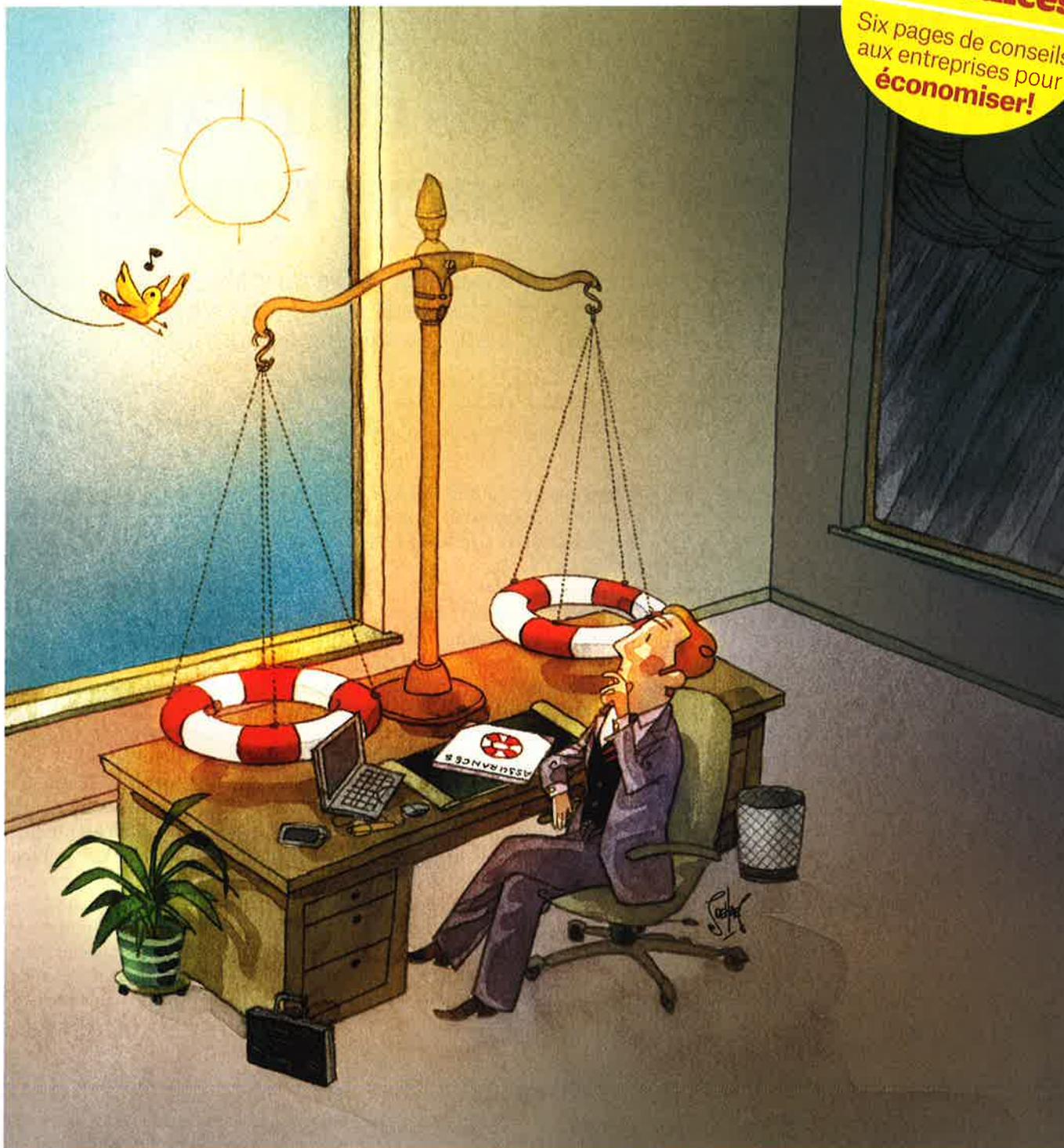


ILLUSTRATION: S. DEHAES

# Astuces

## Economies sur vos contrats: Faites jouer la concurrence!

Les charges liées aux assurances pour entreprises prennent aussi l'ascenseur. Mais il existe des solutions pour réduire l'addition en évitant les doublons, en restructurant son portefeuille, en négociant avec l'assureur, en faisant jouer la concurrence ou même en se regroupant.

Par Edouard Bolleter

**A**LORS QUE LES PARTICULIERS en Suisse romande sont affligés par les hausses successives des tarifs dans les assurances maladie, les entrepreneurs commencent aussi à se poser des questions sur leurs portefeuilles. Dans le domaine des PME, le marché des assurances est très vaste et les offres sont aussi variées que faciles à obtenir. Les couvertures obligatoires ne sont pas trop nombreuses, mais les entrepreneurs se doivent de se couvrir sur de nombreux points spécifiques en fonction de leurs activités. Dans le monde professionnel, les courtiers sont alors quasiment indispensables. Ils sont le lien, ou le filtre, entre le chef d'entreprise et les grandes compagnies d'assurances qui essaient de placer aussi de façon directe leurs produits.

Nous avons sélectionné plusieurs experts dans ce domaine afin de savoir s'il était possible de faire baisser ses primes et surtout de quelle façon. Des courtiers, un spécialiste de la comparaison des assurances en ligne ainsi que le responsable romand de l'Association des courtiers en assurances (ACA) ont apporté leurs expériences et leurs astuces. Et la réponse est un grand oui! Il

existe en effet de multiples possibilités dans le but de faire baisser l'addition dans ses primes d'assurance PME. Il ne reste plus qu'à vous lancer!

### **1 Faites des enchères à l'envers**

Cyril Déléaval est un acteur unique dans le monde romand des assurances professionnelles. Il a lancé la première plate-forme web conçue pour faire baisser les primes d'assurance en tout genre, Billiga.ch. Et c'est certainement une des possibilités d'avenir dans la recherche d'économies pour les entrepreneurs. «Billiga.ch est une plate-forme nationale sécurisée et entièrement gratuite qui met en concurrence, par un système d'enchères on line, des courtiers référencés, sélectionnés dans toute la Suisse, indépendants ou

affiliés aux principales compagnies actives sur les territoires helvétiques. Leur seul et unique but: faire baisser vos primes», affirme-t-il.

On le comprend vite, Billiga a fait du bruit en Suisse romande en mettant les courtiers en concurrence. Un concept forcément tentant pour ceux qui veulent tester le système en place qui voit courtiers et compagnies d'assurances régner sur le marché. Mais comment cela fonctionne-t-il? «Les commissions que touchent les courtiers pour chaque contrat d'assurance conclu sont importantes et ont une répercussion immédiate sur le porte-monnaie des PME. Billiga.ch a décidé de restituer une partie de ces commissions en travaillant avec des courtiers issus des plus grandes compagnies d'assurances suisses. En les mettant en concurrence, nous les encourageons à baisser leur commission afin d'offrir le meilleur prix, et ce en quelques clics seulement.»

Le fondateur du site ne prétend pas pour autant détenir la solution parfaite pour tous. «Nous sommes un bon outil pour les assurances simples comme les RC ou les assurances maladie. Mais lorsqu'il s'agit d'assurer des risques complexes, il faut trouver des

**«Nous sommes un bon outil pour les assurances simples.»**

**Cyril Déléaval**  
Fondateur, Billiga.ch

interlocuteurs spécialisés et d'une taille conséquente. Seuls les grands courtiers peuvent par exemple s'occuper des sociétés ou d'infrastructures géantes comme l'Aéroport international de Genève.» A chacun son marché, donc, mais les PME seraient bien avisées de tester ces sites d'un nouveau genre, elles sont alors «assurées» de faire baisser leurs primes de quelques pour-cent.

## 2 Le courtier trouve les économies

Il est incontestable que les courtiers sont devenus ces dernières années les principaux moteurs d'économies pour les entrepreneurs pour les raisons évoquées précédemment. Loïc Dubost, président de l'ACA (Association des courtiers en assurances) prône pour ses clients un retour fréquent sur les marchés afin de faire le point. «Le courtier suit l'actualité pour son client et celui-ci a tout avantage à faire le point avec lui régulièrement, même une ou deux fois par année. On peut aussi éliminer les doublons potentiels. On trouve



**«Au démarrage, une règle de base: seuls les risques majeurs doivent être couverts.»**

**Mathilda Hansen**  
Cofondatrice, CMK advice

ainsi des adaptations liées aux activités de la PME, que ce soient des augmentations ou des baisses de primes.»

En outre, il est possible pour les grandes entreprises de trouver des arrangements avec leurs courtiers qui veulent absolument garder ces mandats importants. On parle même sur le marché de rétrocessions de commissions de la part de courtiers aux importantes PME. Certains offrent aussi des services annexes gratuitement, comme des prestations RH ou des logiciels comptables.

## 3 Profiter des «offres spéciales»

Le responsable assurances PME du courtier fribourgeois PrestaFlex-Service, Joël Dermigny, donne comme conseil d'être avant tout attentif aux nouveautés. «Chaque année, nous constatons que des compagnies d'assurances revoient leur plan et lancent des offres «spéciales» aux entreprises pour prendre des parts de marché. Les primes sont alors plus avantageuses pendant une période de lancement. Les courtiers sont au courant, car les com-

PHOTO:DR

PUBLICITÉ

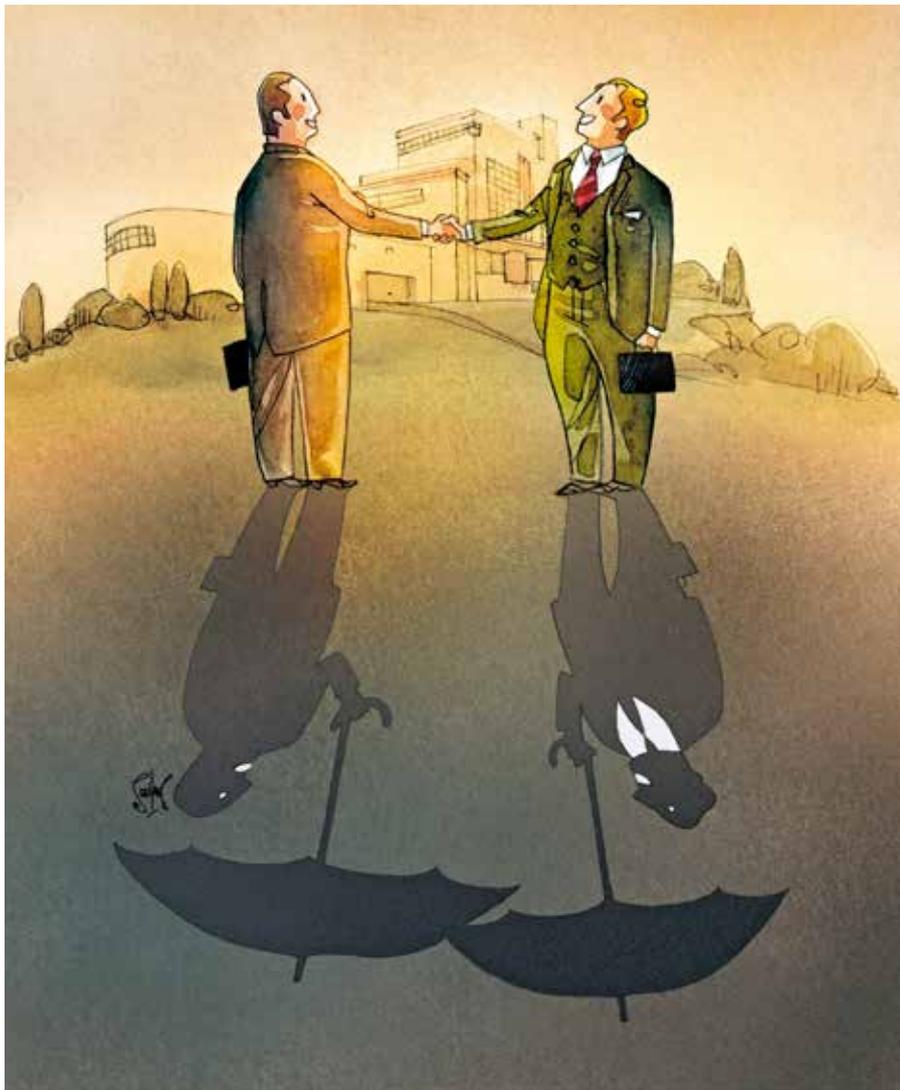
LA PRÉVOYANCE  
AU POINT ■ **Pax**

# NOS PROPRIÉTAIRES NOUS COUPENT TOUJOURS LA PAROLE HEUREUSEMENT



Chez Pax, les clients ont la parole. Pour une raison simple: en tant que coopérative, Pax appartient à ses clients. Et en tant que sociétaires, ils ont un droit de parole selon le principe d'une voix par tête. Il est ainsi garanti que nous agissons uniquement dans leur intérêt, conformément à nos valeurs d'indépendance, de transparence et de durabilité. Tous les bénéfices restent au sein de l'entreprise et profitent uniquement à nos clients. C'est ce que nous appelons la prévoyance.

[www.pax.ch/Partenairesdevente](http://www.pax.ch/Partenairesdevente)



En se rassemblant, les acteurs d'un même domaine d'activité peuvent négocier les tarifs.

pagnies les informent, évidemment. C'est aussi notre travail de sonder le marché pour proposer les produits les moins chers.»

#### **4** La concurrence est permise

Et le jeu de la concurrence dans tout cela? Selon Cyril Déléaval, «il faut savoir que l'on peut solliciter un deuxième courtier dans la partie. Une deuxième contre-offre est toujours instructive et ne peut que faire baisser les prix. S'il ne peut faire mieux, le deuxième courtier proposera souvent une offre équivalente en s'alignant sur le prix, c'est la preuve qu'ils ont de la marge.»

#### **5** Revoir tous ses contrats

«Pour économiser sur ses charges d'assurance de PME, il faut examiner si les contrats sont en relation avec ce que nous dit le client sur son entreprise et son

activité. Selon les résultats de nos audits, les primes peuvent ensuite baisser ou augmenter», relate Joël Dermigny. Des baisses de 20 à 25% sont alors parfois constatées. Concrètement, l'entrepreneur doit reprendre et lire toutes ses couvertures et les juger à travers le temps. Une casco complète n'est, par exemple, plus utile si le véhicule d'entreprise a déjà dix ans.

«Je viens de faire baisser fortement le montant d'une prime de contrat d'une entreprise active dans le marketing. La

**«Des baisses jusqu'à 25% en passant au crible tous les contrats.»**

**Joël Dermigny**  
Courtier, PrestaFlex-Service

valeur de son matériel informatique était deux fois trop élevée et n'avait jamais été réévaluée. Un autre exemple concerne la RC d'une PME qui vend des meubles. Celle-ci était assurée pour la vente et le montage de meuble alors qu'elle ne fait que de la vente. Le contrat a été revu à la baisse. Ces réductions sont parfois petites, mais cumulées et appliquées chaque année, elles offrent d'importantes économies», appuie Joël Dermigny qui défend le rôle des courtiers dans la recherche des coûts moindres. «Nous n'aimons pas perdre nos clients, surtout ceux avec qui nous travaillons depuis des années. Nous mettons les compagnies sous pression pour eux. Mais attention à la course aux prix, le service reste très important. C'est lors du sinistre que l'on saura vraiment si la compagnie est bien réactive ou non.»

#### **6** Limiter les frais au lancement

Mathilda Hansen, cofondatrice du courtier-conseil CMK advice, donne aussi ses conseils pour les PME qui démarrent leur activité et manquent de moyens. «Un élément est particulièrement important: il faut assurer l'entreprise elle-même, mais également les individus qui la composent. En ce qui concerne les start-up, il est important que le fondateur prenne le temps d'analyser si un risque pourrait causer des dégâts substantiels et des pertes financières, ou s'il reste au contraire financièrement supportable. On peut trouver des solutions d'assurance pour presque tous les risques. Cela peut cependant être inutile et coûter très cher d'assurer tous les risques dès le début. Au démarrage, la règle de base est la suivante: seuls les risques majeurs doivent être couverts.»

Puis, concrètement: «Afin de réduire les frais, il peut se révéler judicieux de limiter le fonds de pension de l'entreprise à une couverture minimale lors de la phase de démarrage. Par la suite, celle-ci pourra être élargie, lorsque la société disposera de plus d'argent.» Les risques à limiter sont liés à la responsabilité professionnelle, aux biens, aux pertes financières, aux accidents, à la maladie, à l'invalidité et au décès. Cependant, la perception des risques varie fortement d'une société et d'un individu à l'autre. Il est donc important de se faire conseiller auprès de professionnels qui pourront proposer des solutions personnalisées. Mathilda Hansen apporte des exemples concrets: «Il est important de se poser les bonnes questions. Quels sont donc

les risques les plus sérieux? Que faire si une machine financée par un prêt de 1 million de francs est endommagée? Et si un produit cause un dommage à un tiers? Qui paie pour un dommage si, par exemple, un ascenseur a été construit au mauvais endroit et doit être déplacé? Que se passe-t-il si l'entrepreneur tombe gravement malade pendant un certain temps et ne peut travailler? Comment l'entreprise peut-elle survivre si un entrepôt est inondé? Voilà le genre de questions auxquelles le fondateur de la start-up devra bien réfléchir.»

**7 La prévention baisse les prix**  
C'est un vecteur récent qui prend de l'ampleur dans la gestion des prix de ses assurances. Loïc Dubost révèle une possibilité peu connue de faire baisser l'addition des chefs d'entreprise. «En parallèle à la remise sur le marché des contrats à intervalle régulier, il y a aussi la prévention et la protection au niveau du personnel et des biens, qui peuvent avoir une influence sur les primes. Si, en accord avec la compagnie



**«La prévention a aussi une influence positive sur les primes.»**

**Loïc Dubost**  
Président, ACA

d'assurances, des mesures sont prises pour les employés (il peut s'agir de salle de repos, de mobilier de bureau ergonomique, de cours de sport, de bonne alimentation, de premiers secours, d'achat de défibrillateurs ou de gestion plus active de l'absentéisme, etc.), cela aura des effets sur la sinistralité et donc sur les primes, tout comme les mesures qui pourraient être prises, en marge de l'aspect assurantiel, pour la bonne ambiance au sein d'un bureau.»

**8 La protection paye**  
Soigner son matériel peut aussi faire gagner de l'argent. «Il est exact que la prévention des choses et du patrimoine est aussi un vecteur d'économie possible. Toutes les mesures prises au niveau de la prévention et de la protection ont en effet aussi des répercussions sur les primes (protection incendie, cours de conduite sur pluie, neige pour des chauffeurs professionnels, etc.). Le courtier peut amener autour de la table les intervenants, qui seront capables de discuter de ces

PHOTOS: A. GACHASSIN, BIGSTOCK

PUBLICITÉ

Neue Zürcher Zeitung

Une gestion des absences mal maîtrisée peut coûter cher

Traduction libre du titre original - Teurer Blindflug im Absenzenwesen.

Heureusement, vous pouvez compter sur notre expertise en matière de prévoyance professionnelle.

Quelles que soient les tendances et évolutions du domaine de la prévoyance professionnelle, avec la Mobilière, vous êtes en bonnes mains. Grâce à la Coopérative vous profitez de solutions durables dans un esprit de partenariat. Tout ce qu'il faut savoir: [mobiliere.ch/prevoyance-professionnelle](http://mobiliere.ch/prevoyance-professionnelle)

la Mobilière

points importants pour qu'en finalité le client puisse avoir un retour positif sur ces dépenses annuelles que sont les primes d'assurance», ajoute Loïc Dubost.

## 9 Se rassembler et faire baisser les prix

Lors de nos entretiens, il est apparu à plusieurs reprises la possibilité encore peu utilisée de travailler en «pooling». Il s'agit de rassembler des acteurs d'un même domaine d'activité pour faire baisser les prix des assurances en achetant «en gros» et faire jouer le volume d'achat. «Oui, les baisses peuvent être importantes si des corporations réussissent à faire des demandes groupées pour leurs membres. Pour l'instant, cette politique de regroupement d'entreprises n'est pas si fréquente, mais elle pourrait le devenir. C'est en tout cas une des pistes à suivre pour des économies», confirme Loïc Dubost. Les rabais de groupes peuvent faire baisser les prix des contrats de plusieurs milliers de francs selon la taille des demandes. ■

## Courtiers: et le conflit d'intérêts?

■ Une grande partie des courtiers travaillent grâce aux commissions, ce qui pourrait parfois les inciter à proposer à leurs clients les produits de la compagnie qui les rémunère le mieux. Loïc Dubost, le président de l'Association des courtiers en assurances joue la transparence. «Le mode de financement passe par des commissions annuelles. Mais cela nous 'pousse' à gérer sérieusement nos clients tout au long de l'année, puisque c'est notre principal revenu.»

■ «Un autre point important qui devrait aussi pousser chaque courtier en assurance à faire un travail de qualité est l'art. 404 al 1 CO, qui indique que le mandat peut être révoqué ou répudié en tout temps; si bien que les couvertures tout comme les primes doivent être optimales, sous peine de se voir rempla-



Un mandat peut être révoqué ou répudié en tout temps selon l'art 404 al 1 CO.

cer par un autre intermédiaire en assurance, qui aurait été sollicité pour challenger le portefeuille d'assurance du client», ajoute Loïc Dubost.

PUBLICITÉ

# Consacrez-vous à vos projets. Nous assurons votre entreprise.

Nos produits d'assurance flexibles pour les petites et moyennes entreprises offrent une protection en cas d'interruption de l'activité ou de problèmes affectant les bâtiments et les équipements. Nous proposons également des assurances pour le personnel. Une solution adaptée à vos besoins est définie sur mesure pour votre entreprise. Parlez-en avec votre conseiller de la Vaudoise. Ensemble, nous trouverons la solution idéale.

Heureux. Ensemble.

 **vaudoise**  
Assurances