



- ÉQUIPEMENT & SERVICES -
ASSURANCES



© Zahir Namane / Unsplash



MODE D'EMPLOI POUR ASSURER UN RESTAURANT

Depuis quelques mois, le mot « assurance » n'est pas en odeur de sainteté parmi les professionnels du CHR. Face aux jurisprudences impliquant principalement l'assureur Axa, la tendance est plutôt à la méfiance. Pour apaiser les crispations, *La Revue des comptes* s'est penchée sur les points de vigilance à ne pas perdre de vue et les bons réflexes à adopter au moment de souscrire un contrat d'assurance pour son activité. Comment choisir son assurance ? Et surtout, que faire figurer dans son contrat ? Panorama du sujet, de A à Z.

PAR LAURA DURET

Que s'est-il passé pour que plus de 18 000 restaurateurs se retrouvent en contentieux avec leur assurance au moment de la crise sanitaire ? Si la situation a pris tout le monde de court il y a un peu plus d'un an, les polices d'assurance ont également démontré des failles, tant du côté des assureurs que du côté des restaurateurs. « *On voit que les anciens contrats sont un peu moins bien ficelés que les plus récents*, analyse Pierre Rondot, avocat d'affaires au sein du cabinet Rondot Eychène Fréminville, également à l'origine de la plateforme Dartagnan. *C'est un fait, les assureurs tirent les leçons des sinistres qu'ils indemnisent et c'est de cette façon qu'ils renforcent leurs contrats au fil du temps. Dans le cadre de la Covid-19, ce qui est sûr désormais, c'est que si le risque épidémique devait devenir récurrent, ça va être compliqué pour les restaurateurs.* » Pour autant, il estime que les responsabilités face à cette cacophonie sont un peu partagées. « *Comme n'importe qui en France, malheureusement, beaucoup de restaurateurs ne lisent pas les petites lignes* », commente-t-il. *La Revue des comptes* a donc tenté de les décrypter.

ABÉCÉDAIRE DE L'ASSURANCE

Avant tout, il convient de préciser qu'un professionnel de la restauration a l'obligation légale de souscrire pour son activité une assurance responsabilité civile professionnelle, une assurance pour le local commercial, sauf s'il en est propriétaire — c'est malgré tout recommandé — ainsi que pour d'éventuels véhicules professionnels. « *En général, on souscrit une assurance multi-risque qui comprend la responsabilité civile professionnelle, les dommages [vandalisme, vol, bris de glace, etc., NDLR], une assistance juridique pour du conseil et le règlement de frais juridiques, ainsi que la perte d'exploitation* », rappelle Pierre Fruchard, cofondateur de la société de courtage en ligne Coover. À l'intérieur de ce « package », différents niveaux de garanties sont possibles, selon les valeurs couvertes ou encore le niveau de risque pour l'assurance. « *On n'assure pas une brasserie comme on assure un restaurant étoilé* », se plaît à rappeler Horace Bourgy, président d'Inixia, courtier en assurances professionnelles. La restauration est qualifiée d'activité « *sensible* » par le monde de l'assurance, ce qui implique que la part de risque prise en compte peut

rejaillir sur le montant des primes et des indemnisations. Mais la bonne nouvelle est que ce n'est pas une fatalité.

A COMME... AVENANT

Est-il obligatoire de signer un avenant ? La réponse est sans ambiguïté : non. Pour autant, en refusant les nouvelles dispositions prises par son assureur, le professionnel peut se voir contraint de changer de compagnie. « *Le problème de l'assurance est un peu insoluble*, estime l'avocat Pierre Rondot. *La logique voudrait qu'un assuré s'intéresse et négocie, mais face aux grands groupes d'assurance, personne ne fait le poids. Et le problème qui en découle, c'est que les contrats sont les mêmes partout. En réalité, il faudrait remettre un peu d'éthique dans tout cela.* »

C COMME... COURTIER

Les sociétés de courtage en assurance font partie des professions réglementées. À ce titre, elles doivent répondre à un devoir de conseil pour trouver le contrat qui correspond le mieux aux besoins d'une entreprise. La plupart du temps, le courtier procède à



une visite ou demande des photos précises de l'établissement pour évaluer les risques. « Lors d'une visite de prévention, on alerte le restaurateur sur chacun des points clés de son établissement et on vérifie si les garanties sont cohérentes. On accepte le risque, mais on demande des engagements de mise à niveau et cela peut peser dans l'indemnisation en cas de sinistre », explique Horace Bourgy, de chez Inixia. La loi exige qu'un courtier propose trois ou quatre projets d'assurance. « Choisir seul reste quand même assez risqué, un contrat professionnel demande de l'analyse, estime Grégory Dutrevey, chargé de clientèle expert en CHR chez Satec, courtier en assurances. On assure notamment la responsabilité civile professionnelle dont les conditions peuvent être particulières dans le cas d'activités croisées par exemple. » Les courtiers spécialisés ont par ailleurs une bonne connaissance des enjeux métiers et des spécificités, notamment en ce qui concerne la restauration rapide, plus difficile à assurer. Dans ce cas, ils se tournent vers des contrats spécialisés que ne proposent pas tous les assureurs.

D COMME... DIRIGEANT

Certaines activités, de par le rôle irremplaçable ou la stature du dirigeant ou de l'un des collaborateurs, méritent que le contrat d'assurance inclue une « garantie homme clé ». « C'est très pertinent pour un restaurant étoilé où le cheffrayonne par son aura ou dans un groupe de restauration », note Horace Bourgy. En cas d'incapacité de travail ou de disparition de cette personne, la garantie permet de couvrir notamment la perte d'exploitation, les remboursements bancaires ou encore la préservation de l'image de l'entreprise. Le montant de la prime est déterminé selon le montant des capitaux à assurer et selon l'âge et l'état de santé de l'homme clé.

E COMME... EXCLUSIONS

Les exclusions, c'est le point de vigilance d'un contrat d'assurance. « Souvent, le contrat ne décrit pas ce qui est couvert. C'est plus subtil. En fait, ce qui n'est pas écrit n'est pas couvert, explique Pierre Fruchard, de Coover. C'est une typicité des contrats français de fonctionner sans mentionner les exclusions. Il est donc impératif pour le pro-



La signature d'un avenant n'est pas obligatoire. Toutefois, refuser les nouvelles dispositions prises par son assureur peut remettre le contrat en question.

fessionnel de savoir très précisément ce qu'il souhaite couvrir. Cela demande de se pencher attentivement sur les spécificités de son business, de son matériel, de ses locaux, éventuellement de son stock s'il y a des denrées de valeur. Attention également aux exclusions liées à certains types de restauration, notamment la restauration rapide. » Selon l'avocat Pierre Rondot, les clients se retrouvent trop souvent dans une position où « tant qu'on n'est pas confronté à une situation qui demanderait d'être indemnisée, on ne se rend pas compte si elle est couverte ou pas ».

F COMME... FRANCHISE

Comme pour toute assurance, la multi-risque professionnelle prévoit un régime de franchises en cas de sinistre. Là aussi, vigilance, car selon les contrats, le montant de la franchise peut varier selon le type de dommage. Malgré tout, certains prévoient une franchise générale.

G COMME... GARANTIES

Le cœur du contrat. Il faut clairement identifier celles qui s'appliquent et analyser les besoins de l'entreprise. Pour les restaurateurs, vérifier notamment que certaines d'entre elles, spécifiques à la profession, figurent dans la base du contrat et qu'elles ne sont pas optionnelles : la responsabilité civile en cas d'intoxication alimentaire, les garanties bris de machine ou la perte de marchandise sous température dirigée.

I COMME... INDEMNISATION

Le mode d'indemnisation peut être présenté de deux façons : indemnitaire, s'il se fonde sur le montant du préjudice subi ou forfaitaire, lorsqu'il s'agit d'un forfait déterminé dans le contrat selon les capitaux assurés est versé. Dans les deux cas, il est important de bien évaluer le plafond de garantie et la valeur déclarée des biens à assurer. Par exemple, une machine indispensable à l'activité, achetée d'occasion, coûterait bien plus cher à remplacer à neuf que sa valeur comptable.

L COMME... LIVRAISON

Dans le cas où l'établissement souhaiterait étendre son activité, comme cela a été le cas avec la vente à emporter et la livraison pendant la crise sanitaire, il est primordial de vérifier qu'elle est couverte par le contrat d'assurance. Cela vaut également pour des activités ponctuelles, comme des ateliers culinaires ou des séminaires.

M COMME... MISE À JOUR

« Notre rôle de conseil ne se limite pas à la souscription d'un contrat ou à la gestion de



sinistres, mais aussi à de la prévention pour vérifier que les évolutions de l'activité ou des modifications dans l'établissement sont bien conformes au contrat d'assurance. C'est par ailleurs impératif pour un professionnel de se poser 1 ou 2 fois par an sur la manière dont on est assuré, surtout en cas d'évolution de l'activité que ce soit en valeur ou en superficie. Et ça marche aussi dans l'autre sens », note Grégory Dutrévy, de Satec.

N COMME... NOTE D'INFORMATION

Une note d'information doit être transmise avant la signature d'un contrat d'assurance. Elle reprend les principales modalités du contrat, mais surtout elle précise les conditions générales de vente qui peuvent elles aussi comporter des spécificités qui pourraient rejaillir en cas de sinistre. À consulter tout aussi attentivement.

O COMME... OPTIONS

Certaines garanties très spécifiques peuvent être proposées en option, c'est le cas notamment de la garantie homme clé, des garanties « sommelier » ou « vivier », ou encore les problèmes avec un fournisseur ou les annulations clients. « Il faut bien regarder dans le contrat ce qui est compris et quelles sont les garanties optionnelles. En restauration, la couverture de la cave à vin, qu'on appelle aussi "le sommelier", l'arrêt de production du froid, les équipements de valeur ou encore l'intoxication alimentaire ne sont pas toujours couverts dans les garanties initiales de la responsabilité civile ou des dommages », rappelle Pierre Fruchard de Coover.

P COMME... PERTE D'EXPLOITATION

Ce terme est au centre de toutes les controverses depuis le début de la crise sanitaire. La perte d'exploitation s'applique dès lors qu'il y a un dommage, mais selon certaines conditions. C'est justement ce qui a mené certains restaurateurs à se porter en justice, car ils jugeaient floues les conditions de leur contrat. « Il y a eu un certain nombre de déceptions dans le cadre de cette crise, notamment parce qu'à mon sens, la notion de perte d'exploitation a été mal comprise. En réalité, elle s'applique essentiellement en cas de dégâts matériels dans la plupart des

contrats », explique Horace Bourgy de la société de courtage Inixia. Par ailleurs, l'indemnisation de la perte d'exploitation est aussi soumise à des seuils, à la fois de chiffre d'affaires et de temps. La plupart des contrats indemnisent sur 12 ou 24 mois, rarement plus. « Cela coûte assez cher de couvrir du chiffre d'affaires, donc une bonne prise en charge est souvent en option », ajoute Pierre Fruchard de Coover. Comme pour toutes les autres garanties, il convient de vérifier ce qui est inclus dans la perte d'exploitation : compense-t-elle uniquement le manque à gagner ou bien prend-elle aussi en charge des frais collatéraux comme des frais de licenciement l'embauche d'un intérimaire si la garantie s'applique à la suite d'un accident ?

P COMME... PRÉVENTION

Prévenir les risques reste la meilleure chose à faire pour mettre tous les atouts de son côté en matière d'assurance. « Pour payer moins cher sa prime, il faut jouer sur la prévention, elle permet aussi bien de gagner des points sur sa prime qu'en expertise en cas de sinistre : électricité vérifiée, bouton d'urgence en cuisine et couverture antifeu, recommande Horace Bourgy. S'il devait y avoir un sinistre, vous pourrez répondre "oui" à toutes les questions de l'assurance et être mieux indemnisé. Mais il s'agit avant tout de bien cerner ses besoins : quelle est la valeur en capital du mobilier, la valeur moyenne du stock, est-ce qu'il y a une cave à vin ? Quel type de franchise s'applique : valeur à neuf ou vétusté déduite ? Il n'y a pas de secret, l'assurance est un domaine d'équilibre financier. Pour faire baisser le coût, le principal levier c'est d'identifier les risques en amont et d'agir pour les limiter, et donc limiter la prime. »

R COMME... RISQUES

Les manquements les plus constatés concernent la sécurisation des portes, et notamment celles de service pour lesquelles une serrure à trois points est recommandée. Autre facteur de risque, des extincteurs trop loin des points chauds, non accessibles ou encore non entretenus. La couverture antifeu en cuisine brille trop souvent par son absence. Le nettoyage des hottes est également crucial.

T COMME... TARIFS

« J'entends souvent qu'une assurance multirisque coûte cher. La réalité, c'est qu'en prenant le temps de bien construire ses garanties, on y gagne », estime Horace Bourgy de Inixia. La logique de tarification de la majorité des assurances tend vers la personnalisation. Le comparatif ne doit donc pas se faire uniquement sur le prix, mais aussi en mettant le niveau de garanties dans la balance. « De mon côté, je n'accepte pas de descendre en dessous d'un certain seuil de garanties, car cela peut mettre en péril une activité, souligne Grégory Dutrévy chez Satec. C'est parfois difficile à faire comprendre, mais les professionnels doivent entendre qu'on a pour ce que l'on paye. Il ne faut pas systématiquement se laisser guider par la question du prix. »

U COMME... UMIH, UNE ASSURANCE NÉGOCIÉE

En janvier, l'Umih a dévoilé une offre d'assurance multirisque destinée à ses adhérents. L'objectif : proposer une alternative avec des garanties de base fortes. « À la sortie du premier confinement, l'Umih a fait le constat qu'une grande partie des professionnels du CHR étaient très mal couverts », rapporte Paul-André Lecoeur, gérant de Astart assurances et courtier en charge du déploiement de cette offre d'assurance, opérée par Mapa, une compagnie d'assurances spécialisée dans les métiers de la restauration. Une interface en ligne permet d'obtenir une estimation de cotisation en quelques minutes. « Les garanties que nous proposons sont assez classiques, ce qui change, c'est le fonctionnement de notre tarification. Là où la plupart des assureurs ont une tarification à la surface par exemple pour la garantie incendie, ou au chiffre d'affaires pour la garantie perte d'exploitation, on demande seulement la superficie dans le cas d'un restaurant ou le nombre de chambres dans le cas d'un hôtel. Les garanties s'appliquent ensuite de manière forfaitaire selon la formule choisie. » Parmi les spécificités, une perte d'exploitation couverte jusqu'à 36 mois ou encore la possibilité de moduler le montant de la franchise ou de ne pas en avoir du tout. 🌟