

Assurances News – Vos assurances arrivent à échéance : avez-vous encore le temps de les mettre en concurrence ?



L'échéance de résiliation n'est pas le moment où l'analyse devrait commencer : idéalement, c'est le moment où elle devrait déjà être terminée. Une mise en concurrence efficace demande du temps, des données fiables et une comparaison qui va bien au-delà uniquement de la prime.

1. Première étape : vérifier les échéances... contrat par contrat

À l'approche de la fin d'année, de nombreuses entreprises se demandent s'il est encore temps de revoir leurs assurances. La réponse dépend d'abord des contrats concernés : il n'existe pas une date de résiliation unique applicable à l'ensemble d'un portefeuille d'assurances.

Pour de nombreux contrats soumis à la Loi sur le contrat d'assurance (LCA), un droit de résiliation ordinaire existe notamment pour la fin de la troisième année et de chacune des années suivantes, moyennant un préavis de trois mois. Des dispositions plus favorables peuvent toutefois être prévues, et certaines branches répondent à des règles particulières. L'année d'assurance ne se termine par ailleurs pas nécessairement le 31 décembre.

Le fameux « 30 septembre » n'est donc pas une règle universelle. Avant toute démarche, il faut vérifier la police, les conditions générales d'assurance (CGA), la date d'échéance et les modalités de résiliation propres à chaque contrat.

2. Une augmentation tarifaire peut rouvrir une fenêtre de résiliation

À connaître - Clause d'Adaptation tarifaire (CAP)

Un délai de résiliation ordinaire déjà dépassé ne signifie pas toujours qu'il est trop tard. De nombreuses CGA permettent à l'assureur d'adapter la prime ou certaines conditions pour la période d'assurance suivante. Lorsqu'il utilise cette clause et informe le client dans le délai contractuellement prévu, les CGA accordent généralement au preneur un droit de résiliation spécifique s'il refuse la modification. Selon le contrat, cette résiliation peut être exercée jusqu'au dernier jour de la période d'assurance.

Ce mécanisme est encore souvent méconnu. Une entreprise qui n'aurait pas résilié son contrat dans le délai ordinaire peut ainsi disposer d'une nouvelle possibilité d'agir lorsqu'elle reçoit une nouvelle police, un avis de renouvellement ou une communication annonçant une hausse tarifaire.

Les délais et les modalités varient selon les assureurs et les produits. Il faut donc examiner les CGA applicables avant de conclure qu'une échéance est définitivement passée. Certaines conditions du marché prévoient une information quelques semaines avant la fin de l'année d'assurance, d'autres plusieurs mois à l'avance.

3. La date de résiliation n'est pas la date de début de l'appel d'offres

Même lorsqu'un contrat peut encore être résilié, cela ne signifie pas qu'il soit judicieux d'attendre les dernières semaines pour lancer une mise en concurrence. Une véritable analyse demande du temps.

Avant d'interroger le marché, il faut notamment comprendre l'activité actuelle de l'entreprise, identifier les changements intervenus depuis la dernière analyse, vérifier les couvertures existantes, rassembler les données utiles et étudier la sinistralité. Il faut ensuite définir les garanties et conditions souhaitées afin que les assureurs soient sollicités sur une base comparable.

À titre d'exemple, un appel d'offres en assurances de personnes nécessite généralement des informations telles que les effectifs, les masses salariales, les couvertures recherchées, certaines clauses particulières et les statistiques de sinistres. Des données incomplètes ou tardives peuvent ralentir la consultation du marché ou rendre les offres difficiles à comparer.

Viennent ensuite les éventuelles questions des assureurs, l'analyse des offres reçues, les négociations, la recommandation et enfin la décision de l'entreprise. Une bonne mise en concurrence se prépare donc plusieurs mois avant l'échéance – pas quelques jours avant la résiliation.

4. Mettre en concurrence ne signifie pas forcément changer d'assureur

L'objectif d'un appel d'offres n'est pas de changer d'assureur à tout prix. Il consiste d'abord à vérifier si la solution en place reste adaptée à la situation de l'entreprise et au marché. Il arrive que l'assureur actuel demeure la meilleure option, éventuellement après une renégociation. Dans d'autres cas, l'analyse peut mettre en évidence une prime devenue peu compétitive, des garanties insuffisantes, des franchises mal adaptées, des limitations contractuelles ou encore des prestations de service moins intéressantes que celles proposées par le marché.

Le prix fait naturellement partie de la décision. Mais il devrait être analysé après avoir vérifié que les solutions comparées offrent un niveau de protection réellement comparable.

5. Quand faut-il particulièrement envisager une analyse du marché

- Une augmentation significative des primes ;
- Plusieurs années sans véritable analyse du portefeuille ;
- Une croissance importante des effectifs ou du chiffre d'affaires ;
- Une nouvelle activité, de nouveaux produits ou de nouveaux marchés ;
- Un déménagement, de nouveaux locaux ou des investissements importants ;
- Une évolution marquée de la sinistralité ;
- Ou tout simplement des couvertures dont plus personne ne sait réellement si elles correspondent encore aux besoins de l'entreprise.

Dans ces situations, la bonne question n'est pas forcément « devons-nous changer d'assureur ? », mais plutôt :

« Si nous devions aujourd'hui construire notre programme d'assurances à partir de zéro, choisirions-nous encore les mêmes couvertures et les mêmes partenaires ? »

6. Et si l'échéance est déjà très proche ?

Même lorsque l'échéance approche, il ne faut pas automatiquement conclure qu'il est trop tard pour agir.

La première étape consiste à vérifier précisément les dispositions du contrat et des conditions générales. Dans certains cas, une adaptation tarifaire ou une modification des conditions contractuelles peut ouvrir un droit de résiliation spécifique, distinct du délai de résiliation ordinaire. La réception d'une nouvelle police ou d'un avis de renouvellement comportant une hausse de prime mérite donc d'être examinée attentivement.

Une autre possibilité existe également : demander à l'assureur en place un report du délai de résiliation.

Dans la pratique, certains assureurs acceptent, selon la situation, de prolonger ce délai d'un à trois mois afin de laisser à l'entreprise le temps d'analyser ses besoins, de solliciter le marché et de comparer les différentes solutions.

Cette possibilité n'est toutefois ni automatique ni prévue comme un droit général du preneur d'assurance. Elle doit être négociée avec l'assureur et idéalement confirmée par écrit. Un tel report peut être particulièrement utile lorsqu'une entreprise souhaite éviter de prendre une décision dans l'urgence. Plutôt que de résilier « par précaution » sans avoir encore étudié les alternatives, elle peut ainsi disposer d'un délai supplémentaire pour mener une mise en concurrence dans de bonnes conditions.

Enfin, si aucune de ces possibilités n'est ouverte et que le contrat doit se poursuivre, le travail effectué n'est pas perdu. L'entreprise peut déjà identifier les points à améliorer, préparer les informations nécessaires et anticiper suffisamment tôt la prochaine échéance.

Bon à savoir

Lorsque l'échéance approche, il vaut donc la peine de vérifier successivement le délai de résiliation ordinaire, l'existence éventuelle d'un droit de résiliation lié à une adaptation tarifaire, puis la possibilité de négocier un report du délai avec l'assureur

Anticiper plutôt que subir l'échéance

Une mise en concurrence bien préparée permet de prendre une décision sur la base d'éléments objectifs : couvertures, conditions contractuelles, franchises, services, gestion des sinistres et prix.

Vos assurances arrivent prochainement à échéance ? Le bon moment pour les analyser est généralement avant de recevoir le prochain renouvellement.

Chez Berney Associés Assurances et Conseils SA, nous accompagnons les entreprises dans cette démarche : analyse des contrats existants, identification des besoins, préparation du cahier des charges, consultation du marché et comparaison des solutions sur une base homogène.