

Le contrat multirisques ASSURFROID

Si aujourd'hui il a été souscrit par de nombreux frigoristes ce n'est pas sans raison. Après avoir audité l'ensemble des compagnies d'assurances et repéré les nombreux écueils qui s'y trouvaient, nous avons élaboré un contrat « frigorifiquement correct »

A ce jour nous avons relevé que la majorité des contrats d'assurance dits « multirisques » ne couvrent pas :

- Les frais supplémentaires ou perte d'exploitation pour redémarrer l'activité en cas de gros sinistre.
- Les dégâts des eaux par infiltration des eaux ou en toiture.
- Les effondrements, coups de vent, ...
- Les dommages causés à votre matériel sur chantier.

Afin de vous protéger, nous garantissons :

- La valeur à neuf du bâtiment
- Le contenu en tous lieux (sur chantier notamment),
- Le matériel informatique sans désignation,
- Le relogement, l'achat de matériel ainsi que la possibilité d'embaucher du personnel en cas de sinistre

vous empêchant de travailler sur votre site (frais supplémentaires).

Nous avons supprimé les clauses dérogatoires ou « petites lignes » :

- Absence de sanction en cas de sous évaluation des biens assurés.
- Le vol est garanti quels que soient vos moyens de protection.
- L'assureur s'engage et connaît au préalable le risque qu'il assure.

Nous vous faisons bénéficier de tarifs privilégiés :

- Maintien des tarifs pratiqués depuis 2006,
- Votre SCI est assurée gratuitement...
- Réductions « prévention »

Manipulation des fluides frigorigènes et responsabilité des dirigeants

En cas de faute de gestion, de non respect d'une réglementation, la loi permet de rechercher la responsabilité personnelle du dirigeant.

Dans ce cas donc, c'est sur son patrimoine personnel que le dirigeant paie les dommages et intérêts, frais de procédures civile et pénale. Il en est ainsi de la **faute de l'installateur responsable d'une pollution de l'air** constatée par l'ADEME lors des relevés annuels de stocks, achats et ventes de fluides.

Sur ce point les compagnies d'assurances proposent des protections de qualité très variables voire inexistantes alors que le contrat responsabilité civile entreprise l'exclut.

Face à cette nouvelle situation nous avons réétudié dans leur globalité les contrats de protection de la RC personnelle des dirigeants des grandes compagnies placées sur ce risque.

Cette étude fait apparaître notamment que seul le contrat CHARTIS (ex-AIG) que nous proposons vous protège de façon satisfaisante sur le risque de pollution.

De façon plus générale, notre programme reste loin devant la concurrence en termes de sinistres garantis, de qualité d'indemnisation et de simplicité de gestion pour l'assuré en cas de sinistre.

Assurance & Réglementation DESP (Directive des Equipements Sous Pression)

La Réglementation DESP, relative au rapprochement des législations des Etats membres de l'UE concernant les équipements sous pression a été créée le 29 mai 1997 dans le but d'assurer un niveau de sécurité satisfaisant pour tout nouvel équipement de cette nature mis sur le marché. Depuis le 29 mai 2002, les dispositions de cette directive se sont définitivement substituées à toutes les anciennes réglementations européennes relatives à la mise sur le marché d'équipements sous pression neufs et sont obligatoires pour tous les équipements neufs mis sur le marché communautaire.

Sans entrer dans le détail de la réglementation, nous attirons l'attention sur le fait que **le respect des normes en vigueur est une condition de bonne assurance.**

Certains assureurs ont commencé à refuser des indemnisations, en arguant du principe de non respect des règles de l'art. Si l'absence du dossier technique « papier » complet, incluant les documents de conformité des matériels et composants, pourra vraisemblablement être relativisée, **le respect des normes de brasage sera par contre indispensable pour les équipements concernés : certification des braseurs et qualification des modes opératoires de brasage.**

NB : Notre partenaire, le SNEFCCA, propose aux installateurs deux outils dans ce domaine :

- Une préparation à la certification pour les techniciens dans un centre AFPA, suivie de la certification proprement dite par un organisme notifié.
- Un jeu de 6 modes opératoires de brasage pré qualifiés par l'AQUAP (Association de Qualification des Appareils à Pression) et correspondant aux installations les plus courantes (l'entreprise n'a plus qu'à insérer dans le dossier de l'installation la copie du mode opératoire concerné)

« Cession d'entreprise » : un sinistre qui se reproduira ...
*Un acheteur et un vendeur se disputent le prix définitif de la société.
Action au Tribunal de commerce, en Appel puis en Cassation.*

En août 2005, le VENDEUR s'engage à céder à l'ACHETEUR, les 97 % du capital de la SOCIETE, moyennant un prix provisoire de 798 833 €.

Le protocole de vente comporte une clause de révision du prix et une garantie d'actif et de passif, comme cela se fait habituellement en la matière.

Un acompte de 80% est payé le jour de la vente. Un complément sera versé 6 mois plus tard, le solde à la fin de l'année.

A la fin de l'année, les experts comptables de l'ACHETEUR adressent au VENDEUR l'avenant fixant le prix définitif et donc le solde à verser (144.000 €), que le VENDEUR accepte.

Mais dans le même temps, l'ACHETEUR entend remettre en cause différents points de la garantie de passif, et bloque donc les versements du solde.

Le VENDEUR saisit alors le Tribunal de Commerce, et obtient gain de cause : une saisie conservatoire des comptes bancaires de la SOCIETE est opérée pour le principal, intérêts, dommages et indemnités.

En octobre 2007, un jugement du Tribunal de Commerce condamne l'ACHETEUR à payer au VENDEUR la somme de 144 000 €.

L'ACHETEUR interjette appel de la décision.

En novembre 2008, un arrêt de la cour d'appel confirme le jugement rendu le 19/10/07.

L'ACHETEUR se pourvoit en cassation.

L'arrêt de cour de cassation n'est pas encore rendu.

[Commentaire du courtier :](#)

Une vente qui paraissait simple et sans histoire s'est au final terminée par un litige, démarré depuis 4 ans, et non terminé. L'assureur RC Mandataires Sociaux a versé à ce jour 161.442 € de frais de défense et honoraires d'avocat, pour défendre l'ACHETEUR, titulaire du contrat d'assurance.

Mis en cause à titre personnel, l'ACHETEUR bénéficie donc de la garantie, qui le protège contre les mises en cause dans le cadre professionnel.

Sans cette garantie, l'ACHETEUR aurait du prendre en charge lui-même, personnellement, les frais de défense engagés.

Si la cour de cassation donne raison au VENDEUR, l'ACHETEUR devra lui régler les sommes prévues dans les protocoles de vente (144.000 €).

Au-delà du paiement du prix, l'assureur viendra en complément, pour prendre en charge d'éventuels dommages-intérêts qui seraient mis à la charge du dirigeant.

E-mail: contact@assurfroid.fr

Ambroise BARON : Directeur Commercial

Téléphone: 02.35.12.35.70.

France Nord : Bertrand de Saint Leger
France Sud : Arnaud Faure

10 conseils à ceux qui veulent être payés le mieux possible ...

Les paiements comptants à la livraison ne sont guère pratiqués en France entre professionnels. Comment alors se prémunir contre les risques d'impayés ? Résumés en 10 points, découvrez les conseils qui permettent simplement au créancier d'être payé dans les délais.

Pour être payé tout court

1- Identifiez votre client (qui pourrait devenir débiteur) :

- personne physique : (nom, date et lieu de naissance)
- personne morale : SIREN et dénomination sociale

2- Vérifiez que votre client aura les moyens de vous payer en faisant faire une enquête de solvabilité

3- Effectuez la prestation en respectant, en nature et en délai, les termes du contrat / devis / offre de prix / commande.

4- Assurez-vous, pour le cas où votre client n'aurait pas l'intention de vous payer, que vous pourrez prouver le bien-fondé de votre créance :

- bon de commande daté, signé + nom et cachet commercial ;
- preuve de l'exécution de la prestation (bon de livraison, de travaux, de mise en service, etc... daté, signé + nom et cachet commercial) ;
- facture correspondant à la prestation commandée et effectuée.

Pour être payé à bonne date

5- En l'absence de contrat, assurez-vous que vos Conditions Générales de Vente (CGV) :

- sont connues de votre client au plus tard au moment où il reconnaît l'exécution de la prestation (cf. §4 alinéa 2) ;
- qu'elles figurent dans un document séparé (daté, signé + cachet commercial) ou qu'un avertissement au recto du bon d'exécution signale la présence des CGV au verso ;
- qu'elles ne sont pas contredites par la commande du client.

6- Etablissez une facture respectant les obligations légales, en faisant figurer notamment :

- la dénomination sociale s'il s'agit d'une personne morale (et pas seulement l'enseigne commerciale) ;
- une date de paiement ou la mention « comptant à réception de facture » qui correspond à 10 jours nets (NB : le délai de légal est de 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture, sauf dérogation) ;
- le taux des pénalités de retard (minimum = taux d'intérêt légal x 3 ; maximum = taux BCE + 10 points).

7- Si le montant est très élevé, assurez-vous que le client a bien reçu votre facture et que vous serez bien payé (+ moyen de paiement) à la date prévue.

Pour réduire le retard de paiement (si le client n'a pas payé à l'échéance)

8- Relancez votre client (en gardant un ton très commercial) dès le lendemain de l'échéance et, si possible, par téléphone (plus efficace en France que la lettre de rappel).

9- Relancez sans relâche, à une cadence rapide et en faisant monter graduellement la pression jusqu'au paiement ou au transfert au contentieux, signalé par une mise en demeure.

Pour se voir compenser les coûts induits par le retard de paiement

10- Incluez dans vos CGV le mode de calcul des pénalités de retard (cf. §5), ainsi qu'une clause pénale (en % de la créance et éventuellement un minimum forfaitaire) afin de couvrir vos frais de recouvrement.

Si vous souhaitez en savoir plus sur les différentes solutions de gestion du poste client (information financière, assurance crédit, recouvrement, ...), contactez-nous.