

ZOOM Partenaire DPSA



Pierre-Olivier Desaulle

Interview de
Pierre-Olivier Desaulle,
Directeur Général, et
Benoît Salembier,
Directeur Région Île de France



LB : Parlez-nous de votre Entreprise, assureur international ?

POD : Hiscox est installé en France depuis 1995, issu des Loyd's de Londres et tourné au départ vers le particulier et plus précisément les grandes fortunes et VIP. Depuis 2002 en France, nous sommes tournés vers les professionnels et plus spécifiquement vers la Responsabilité Civile. Le 1er secteur a été celui des technologies de l'information puis les SSII et enfin les prestataires de service en Sécurité Privée comme DPSA. Hiscox choisit ses clients souvent bien exposés et pas toujours bien assurés ! Car la Responsabilité Civile (RC) intéresse peu les assureurs. Aussi nous sommes devenus le spécialiste de la RC en France !

LB : Pourquoi avoir investi dans le secteur de la Sécurité Privée ?

POD : C'est à la demande des courtiers qui recherchaient de nouveaux partenaires. En deux ans, nous avons gagné 10% de part de marché sur le secteur de la Sécurité Privée. Nous y sommes venus pour être les seuls à couvrir à ce jour une obligation de résultat. C'était un manque dans la profession.

LB : Comment pouvez-vous jouer un rôle de partenaire de la Sécurité Privée ?

BS : En étant très présents chez nos clients, en plus de nos courtiers. Nous sommes proches de vos deux syndicats professionnels et prêts à venir à vos prochaines journées professionnelles. Nous pouvons par ailleurs animer une conférence auprès de vos adhérents du SNES et avec un retour d'expérience aider votre métier à réduire ses sinistres au minimum !



Benoît Salembier

suite au verso

**Interview de Pierre-Olivier Desaulle, Directeur Général,
et Benoit Salembier, Directeur Région Île de France**

LB : De part votre expertise, quels conseils avez-vous à donner aux prestataires mais aussi aux utilisateurs, nos clients ?

BS : Pour les prestataires, évaluez au mieux l'importance des garanties dans vos contrats d'assurance mais aussi la portée de la responsabilité « Exploitation » et de la RC professionnelle. La partie contractuelle est essentielle.

POD : Pour les clients, un conseil de prudence : le montant de la couverture, le sujet de la sous-traitance et de sa couverture d'assurance ! Votre prestataire est-il un professionnel ? Surveillez le taux de turnover qui est le principal risque des clients. Ne choisissez pas que le prix, cela pourrait coûter très cher au client final !

LB : Y-a-t-il des incidents type ?

BS : Encore beaucoup de perte de pass mais toujours de la négligence des personnels de sécurité privée.



LB : Couvrez-vous tous les risques auxquels nous sommes exposés ?

POD : Oui en RC, toutes les erreurs ou omissions de vos salariés sont couvertes. Non, nous ne couvrons pas les « vrais faux papiers ». Attention à la responsabilité du dirigeant face à ce problème des vrais sans-papiers, beaucoup de chefs d'entreprise n'ont pas cette couverture. Une bonne couverture d'assurance, c'est l'assurance vie de vos entreprises, pensez-y sérieusement.

LB : La France est-elle plus menacée que nos voisins européens ?

POD : En Europe occidentale, la conscience des risques est en retard face aux anglo-saxons. Avec la juridicalisation de l'économie, ils traitent des catastrophes qui peuvent mettre en péril l'entreprise. En France, on attend plutôt le remboursement de son assureur et un service immédiat.

LB : Les risques à venir pour nos entreprises ?

BS : C'est le facteur humain et social : le vecteur d'exposition au risque le plus important dans les années à venir. Mais aussi une dépendance aux technologies de l'information.

LB : Savez-vous pourquoi notre secteur économique n'a pas d'obligation d'une assurance RC ?

POD et BS : L'obligation d'assurance concerne toujours l'individu, le consommateur ; par exemple, pour la chasse ou l'automobile. C'est à notre métier de l'imposer, par exemple au travers de la norme AFNOR NF Service.

LB : La meilleure assurance pour vos clients ?

POD + BS : Proportionner la réponse face aux risques et menaces liés à l'activité de chaque entreprise. Assurez-vous en priorité de la catastrophe possible et non pas de la bricole ...

LB : Les entreprises certifiées comme DPSA peuvent-elles bénéficier d'une tarification adaptée ?

POD + BS : La qualité est recherchée par nous pour une meilleure appréciation du risque et donc un niveau de garantie meilleur et au juste prix. Si l'incertitude est forte, le risque sera fort et donc le prix aussi. La qualité du service nous rassure et vous en bénéficiez en retour. L'inconnu nous apparaît bien dangereux !



LB : La règle APSAD R8 serait en cours de remise à niveau, pouvez-vous nous en parler ?

BS : Cette règle mise en place par l'APSAD dans le cadre de la certification régit l'organisation de la surveillance des risques d'une entreprise. Elle a été élaborée avec le CNPP qui est un organisme de prévention rattaché à la Fédération Française des Sociétés d'Assurances. Cette règle date de décembre 2007 et pourrait en effet faire l'objet d'une mise à jour destinée à prendre en compte l'évolution des moyens de protection disponibles. Nous n'avons pas encore été consultés par la FFSA pour cette étude mais restons bien entendu à sa disposition si nécessaire.

LB : Quels sont les secteurs les plus à risque de la Sécurité Privée pour vous assureur ?

BS : Les secteurs les plus à risques sont plus liés à la nature des activités, biens ou personnes protégés qu'aux techniques de protection utilisées. Hormis les risques liés à l'utilisation croissante de nouvelles technologies par le secteur de la sécurité, ou l'hébergement, le profil du risque reste directement lié à la nature du contrat de protection. Dès lors que nous sommes dans de la surveillance de process industriels, d'infrastructures de transport, de sites classés notamment dans le domaine de l'énergie, on doit faire face à des sinistres d'une intensité très importante.

LB : Vos derniers incidents graves dans le secteur de la Sécurité Privée ?

BS : De deux types : des dommages corporels sur un tiers qui mettent en cause la violence de l'intervention de notre assuré. Dès lors que l'on se retrouve avec une invalidité potentielle à gérer, les montants réclamés sont très vite importants. Pour ce qui est de dommages immatériels, il s'agit de préjudices financiers subis par le client d'un assuré suite à la destruction par un incendie d'un site industriel alors que l'assuré en avait la surveillance. L'assuré est notamment mis en cause au titre des pertes d'exploitation subies par son client.

LB : Le montant d'indemnisation le plus fort remboursé à l'un de vos clients ?

BS : Nous ne souhaitons pas communiquer ce type d'information pour des raisons évidentes de confidentialité mais pouvons vous préciser que notre engagement maximal par assuré est plafonné à 15.000.000 euros.

LB : Avez-vous une date à nous proposer dans le courant du 1er trimestre 2010 pour aider nos clients et confrères lors d'une conférence d'information ?

BS : Avec plaisir, je vous laisse organiser cette intervention à votre convenance à compter de mi février.

