

Objectif : étudier des assurances adaptées au secteur de la menuiserie et de la transformation du verre

Claude et Emmanuel Seiler, assureurs Conseils en matière de vitrage isolant depuis cinquante ans

Depuis les années 70, le Cabinet Seiler, créé en 1965 par Claude Seiler, est le spécialiste de l'assurance des fabricants de vitrages isolants pour lesquels il a mis au point un contrat répondant à l'obligation légale d'assurance (article 1792-4 du code civil), obligation qui incombe aux fabricants

de matériaux de construction, mais aussi la garantie du vice caché de fabrication. Le contrat proposé aux producteurs de vitrages isolants par le Cabinet Seiler est assorti d'une garantie contractuelle "Bonne tenue" de dix ans qui couvre les altérations des vitrages, isolants ou non, y compris en cas de dommages à caractère esthétique, garantie exclue des contrats du marché à défaut de cette extension. À ce titre, le Cabinet Seiler est partenaire associé de Glassalia.



Claude et Emmanuel Seiler

quête d'un assureur. C'est ainsi que Claude Seiler a mis en place, en 1973, le premier contrat "Bonne tenue" en France pour un producteur de vitrages isolants. « Pour la première fois, explique Claude Seiler, nous reprenions la garantie contractuelle donnée par les fournisseurs et transformateurs de verre dans un contrat

d'assurance, afin de permettre à notre client de pouvoir garantir son produit en compétition avec ceux des grands transformateurs. En fait, précise-t-il, cela lui permettait tout simplement de pouvoir vendre ses produits, ce qui aurait été très difficile sans cette garantie donnée par les grandes entreprises du secteur ! ».

Conseil aux entreprises avant d'être assureur

Un produit précurseur puisque, quelques années plus tard, en 1979, le législateur a généralisé la responsabilité décennale pour la totalité des intervenants à l'acte de construire. Fort de cette avance prise dans l'assurance, le Cabinet Seiler qui jusqu'alors assurait les seules entreprises "volontaires" a pu proposer ses services à l'ensemble des sociétés désormais obligées par la loi de s'assurer. « Le législateur ayant été très strict en matière de garanties obligatoires en ne limitant pas leur montant (toute limitation étant réputée non écrite), peu d'assureurs ont pris le risque de lancer des produits similaires aux nôtres, précise Claude Seiler.

Par la suite, des systèmes de contrôle des VI sont apparus aux USA puis ont été proposés au CEBTP. Les fabricants mettaient alors en place le label Aviq/CEBTP qui deviendra la certification Cekal ».

Le Cabinet Seiler a donc profité de ces avancées en matière de fabrication et de contrôle des VI, pour proposer des solutions d'assurances plus adaptées aux évolutions du secteur, en permettant notamment, au travers du contrat, d'assurer l'innovation pour faciliter le développement de produits et techniques nouvelles.

« Nous sommes d'ailleurs, avant toute chose conseil aux entreprises avant d'être courtier en assurance, précise

Premier contrat assurant la fabrication de V.I. signé en 1973

Nous avons rencontré Claude Seiler, grand connaisseur du monde des fabricants et négociants de matériaux de construction en général et des entreprises de vitrage isolant, des secteurs d'activité difficilement assurables aux dires de grands groupes mais auxquels il a su proposer des produits "sur-mesure" couvrant un spectre très large de garanties. Une offre facilitée par son appartenance au Groupe Cadre, dont il est le fondateur et actuel président. Le Groupe Cadre réunit 25 courtiers partenaires, tous indépendants financièrement entre eux, répartis sur tout le territoire national et assurant près de 10 000 entreprises. Le groupement s'est également doté d'une société d'informatique fédérant une partie de ses associés qui se sont unis pour développer leur propre système de gestion administrative et commerciale, accessible à leurs clients via internet.

« Mon premier client, se rappelle Claude Seiler, était la société LVI qui fabriquait et fabrique encore des vitrages isolants dans le groupe Riou Glass ». LVI souhaitant à cette époque garantir ses vitrages pour une durée de 10 ans (seules les entreprises de pose des vitrages et les miroitiers étaient alors soumis à la garantie décennale), il s'est mis en

Claude Seiler. Avant de leur proposer un produit, nous procédons systématiquement à une analyse des besoins des clients, et ce, quelle que soit la nature du contrat dont ils vont avoir besoin ». Une capacité d'analyse du marché renforcée par l'appartenance du Cabinet Seiler au Groupe Cadre. « 25 courtiers en assurance spécialistes de l'entreprise adhèrent au Groupe Cadre », poursuit-il, nous procurent une capacité importante d'analyse du marché et un accès très rapide à des informations issues des expériences différentes et multiples de nos confrères, expériences que nous n'aurions pas pu obtenir aussi facilement à titre individuel.

De plus, nous avons conclu des accords avec des cabinets spécialisés en matière de prévention de risques et d'analyse de la réglementation sociale et fiscale liée au contrat d'assurances afin d'apporter à nos clients la sécurité juridique indispensable ».

Des contrats « faits maison »

Une autre particularité à laquelle Claude Seiler tient par-dessus tout : « nous ne vendons pas les contrats standards des compagnies d'assurances, revendique-t-il, mais nous commercialisons des contrats que nous avons "fabriqués" nous-mêmes, tant en matière de responsabilité civile que de multirisques des entreprises (dommages aux biens des entreprises, pertes d'exploitation, etc.). Ces contrats, connus sous le nom "d'intercalaires courtier" ont, au fil du temps, évolué en fonction de nos expériences et nous permettent de proposer une offre pointue et sur-mesure à nos clients ».

Le Cabinet Seiler a donc adapté ses contrats aux professionnels du vitrage, avec notamment, pour le contrat de responsabilité civile générale, l'ajout, par exemple, de la garantie de certains types de vitrages non incorporés dans un immeuble, des dommages sur chantiers, etc. « En fait et pour faire simple, résume Claude Seiler, nous avons dans ces contrats, des clauses qui dépassent la notion de responsabilité civile mais qui sont adaptées aux métiers des miroitiers ».

Une expérience du verre qui permet aujourd'hui au Cabinet Seiler de se tourner vers d'autres secteurs proches du monde du vitrage isolant, notamment celui de la menuiserie. « Nous n'avons jusqu'alors jamais véritablement démarché les fabricants de fenêtres, avoue Claude Seiler, même si nous en avons plusieurs parmi nos clients, mais c'est désormais une activité que nous comptons aborder très sérieusement, compte tenu de sa proximité avec les métiers que nous connaissons déjà. Toutefois, précise l'assureur parisien, les fenêtres sont des produits qui entrent sans discussion dans l'obligation d'assurance alors que le vitrage isolant n'est pas toujours soumis à celle-ci ».

C'est donc sur cet aspect "sur-mesure" que le Cabinet Seiler compte bien développer son activité dans le secteur de la menuiserie avec les mêmes recettes que pour le vitrage isolant : un conseil en premier lieu, duquel découle une offre adaptée et "faite maison" partant du principe que ce qui a réussi au monde du vitrage devrait totalement convenir à ceux qui fabriquent les fenêtres destinées à accueillir ces vitrages. ■

DEPUIS 50 ANS L'ASSUREUR AU SERVICE DE VOS PROFESSIONS



© Miroiterie Penchaud

Près d'**un millier d'entreprises** réparties essentiellement en France et en Europe, nous font confiance pour assurer la gestion de leurs risques d'assurances.

Quel que soit votre métier, vous trouverez auprès du Groupe SEILER, grâce à l'expertise technique de nos équipes, la solution d'assurance **adaptée à vos besoins** et un **budget négocié** au mieux de vos intérêts.

NOUS VOUS PROPOSONS :

- ✓ L'analyse et l'audit de vos risques
- ✓ La conception et l'élaboration des garanties
- ✓ La négociation avec les assureurs
- ✓ L'assistance et la défense de vos intérêts lors d'un sinistre
- ✓ La mise en place d'actions préventives
- ✓ Le suivi de votre Budget Assurance

SEILER
ASSUREUR CONSEIL

membre du



19-21 rue Caillaux, 75013 Paris
Tél. : +(33) 1 44 24 19 19 Courriel : groupe.seiler@seilerkca.fr