

N° 94  
NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2016

# VERRE & PROTECTIONS <sup>mag</sup>

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès



## 70 mm

L'innovation sur toute la gamme

**SEPALUMIC**  
INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

### Actu



**Le groupe Lorillard célèbre ses 80 ans à Chartres**

### Vitrage



**Sunpartner technologies : verres photovoltaïques transparents !**

### Menuiserie



**Bouvet SA lance sa nouvelle gamme aluminium Novaltuce**

### Protection



**Le groupe Maugin reprend le fabricant de portes M.A.B.**

NOUVELLE RUBRIQUE

Posez votre question, un **expert en assurances** y répondra. Tel est le fonctionnement des plus simples de cette nouvelle rubrique que nous proposons à nos lecteurs en partenariat avec le **Cabinet Seiler**, expert en assurances et spécialisé dans les domaines du vitrage et de la menuiserie.



www.groupeseiler.com



## La protection juridique a-t-elle un intérêt ?

Différents cas de figure rencontrés avec une administration, un client ou un assureur :

### UNE ADMINISTRATION :

« Nous avons sous-traité un chantier et lors d'un contrôle de l'inspection du travail, il a été constaté que notre sous-traitant avait employé du personnel non déclaré. Nous avons été surpris d'être mis en cause avec notre sous-traitant alors que nous ignorions cette situation ».

### LA RÉPONSE DE L'EXPERT :

Il s'agit d'un délit qui vous concerne aussi et qui peut entraîner des sanctions sévères notamment des frais de réacheminement d'un travailleur non déclaré vers son pays d'origine, en plus d'une condamnation pénale pouvant aller jusqu'à l'interdiction d'exercice.

Vous avez alors deux solutions : soit vous confiez votre défense à un avocat, soit vous saisissez votre société de protection juridique. Dans ce cas vous maîtrisez parfaitement le coût de cette intervention.



### UN CLIENT :

« Un client nous passe une commande et nous l'avons fabriquée. Pour une raison que nous n'avons pas à connaître, notre client ne réalise pas le chantier, annule sa commande et refuse de nous payer. Nous hésitons à engager des frais de procédure qui risquent d'être longs et disproportionnés par rapport à la facture que nous réclamons. »

### LA RÉPONSE DE L'EXPERT :

Dans la mesure où aucune réserve n'a été faite à la commande, le contrat de vente est parfait et votre client est tenu d'honorer son paiement sur la totalité de la commande. La réserve que vous faites quant aux conséquences d'une procédure est réelle. C'est là à l'évidence que la protection juridique a son intérêt, car non seulement vous n'aurez pas de relations directes toujours délicates avec votre client, mais les frais seront pour l'essentiel pris en charge par ce contrat.

#### UN ASSUREUR :

«Notre assureur refuse d'intervenir sur un sinistre dont le montant semble inférieur à la franchise prévue dans notre contrat de responsabilité civile».

#### LA RÉPONSE DE L'EXPERT :

L'assureur est bien sûr fondé à prendre cette position tant que le litige n'excède pas la franchise de votre contrat. Nous comprenons que ceci peut avoir pour vous plusieurs inconvénients :

- 1) Vous devez assurer votre défense si vous estimez ne pas être responsable.
- 2) Mais aussi éviter d'avoir des discussions avec votre client avec lequel vous souhaitez continuer à travailler.
- 3) Enfin l'assureur sera peut-être obligé d'intervenir si finalement le préjudice, contrairement à son estimation initiale, est supérieur à la franchise. Entre-temps vous aurez sans doute eu quelques problèmes commerciaux avec votre client.

La protection juridique qui va intervenir immédiatement évite bien sûr cette difficulté.

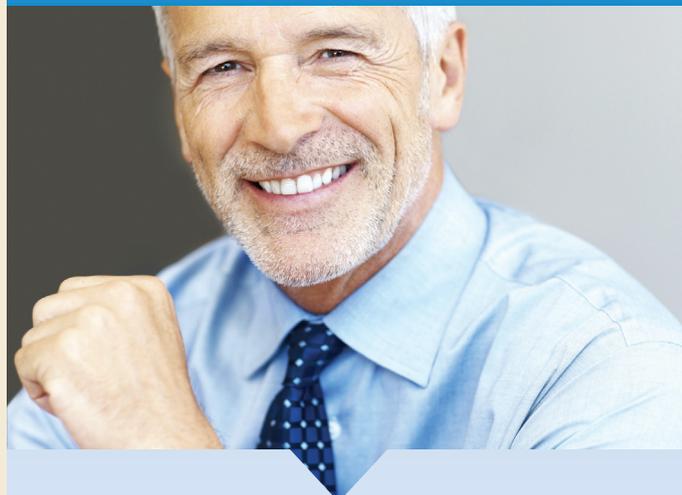
Nous ajoutons qu'un assureur peut aussi refuser sa garantie de manière non fondée, il hésitera alors à maintenir sa position si immédiatement vous avez la possibilité de faire intervenir la protection juridique... ■



Envoyez votre question à :  
[expert@verreetprotections.com](mailto:expert@verreetprotections.com)

Nous y répondrons dans la prochaine édition de  
Verre & Protections (nb : votre anonymat sera préservé)

## DEPUIS 50 ANS L'ASSUREUR AU SERVICE DE VOS PROFESSIONS



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



Contacts : Claude et Emmanuel Seiler  
Tél. : +(33) 1 44 24 19 19

