



ACTUS VIE PRO

Quels contrats d'assurances choisir selon votre situation ?

Quel que soit votre mode d'exercice, être esthéticienne implique de souscrire aux bonnes assurances pour protéger votre activité, vos locaux et vos clientes. Philippe Saby, directeur général de Solly Azar, et Siegfried Berquez, responsable du département Risques professionnels chez Solly Azar, détaillent l'essentiel à connaître selon chaque situation professionnelle.

Par Doriane Frère, Cheffe de rubrique



Philippe Saby.

Siegfried Berquez.

Que vous exerciez à votre domicile, chez vos clientes ou dans un institut que vous avez acheté ou que vous louez, il est indispensable de souscrire à plusieurs assurances. Ceci, dans le but de vous protéger personnellement, que vous ayez un statut de dirigeante ou de salariée (la personne physique), mais aussi votre activité (la personne morale) et vos locaux.

LES DIFFÉRENTS TYPES D'ASSURANCES QUI CONCERNENT LES ESTHÉTICIENNES

🔗 La responsabilité civile professionnelle (RC Pro)

Avant de souscrire toute assurance complémentaire, il est essentiel, selon Siegfried Berquez, d'être assurée en responsabilité civile professionnelle (RC Pro).

Cette assurance couvre tous les dommages causés aux tiers dans le cadre de votre mission d'esthéticienne, lors de vos prestations. Elle intervient si, dans votre travail, vous causez :

- un dommage matériel (vous cassez quelque chose chez un client),
- un dommage corporel (une cliente se blesse à cause d'une erreur ou d'une mauvaise manœuvre),

- un dommage immatériel (une erreur qui entraîne une perte financière pour une cliente).

🔗 L'assurance perte d'exploitation

L'assurance perte d'exploitation (RC Exploitation) compense la perte de chiffre d'affaires après un sinistre couvert.

«Il peut s'agir d'une fermeture d'établissement pour effectuer des réparations, par exemple.»

🔗 L'assurance prévoyance

L'assurance prévoyance vous permet d'être couverte en cas d'arrêt de travail ou d'incapacité.

«Cela permet d'avoir accès à des indemnités en cas d'arrêt maladie ou d'invalidité pour maintenir le revenu.»

🔗 L'assurance protection juridique

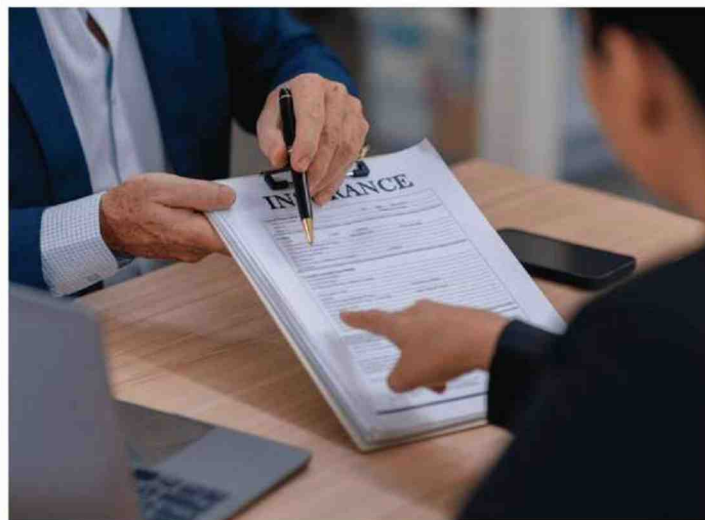
Cette assurance permet une prise en charge des frais de défense en cas de litige avec une cliente.

«Certains contrats prévoient une dizaine d'appels à un centre où des juristes sont disponibles pour vous conseiller en phase amiable comme en phase contentieuse.»

🔗 L'assurance du local

L'assurance du local (local, mobilier et stock, appareillage) est pertinente quand il y a location. C'est utile en cas d'incendie, de dégât des eaux ou de vol.

«Des dommages matériels peuvent amener à des dommages immatériels consécutifs : perte d'exploitation, etc. Ce qui peut nuire gravement à votre trésorerie, voire l'aplatir complètement» précise Siegfried Berquez.



©David.



🔗 L'assurance cyber

C'est une assurance souvent sous-estimée. Pourtant, l'assurance cyber est essentielle en cas d'attaque de votre système informatique qui contient de nombreuses données sur vos clientes notamment.

🔗 L'assurance multirisque

La multirisque professionnelle peut inclure la RC Pro, l'assurance du local et la protection juridique.

QUE CHOISIR SELON SA SITUATION ?

🔗 En tant que franchisee

Les réseaux de franchises peuvent proposer à leurs franchisees de s'ajouter à leur contrat d'assurance. Néanmoins, il est important de vous renseigner précisément sur ce que couvre le franchiseur en lisant précautionneusement votre contrat.

«Bien souvent, une assurance multirisque va être exigée. Il sera essentiel de souscrire une assurance RC Pro, une assurance pour le stock et le matériel si cela n'est pas fourni par le franchiseur» détaille Siegfried Berquez.

🔗 En tant qu'esthéticienne à domicile, chez vos clientes

Dans ce cas, la situation est on ne peut plus simple car il y a absence de local. Toutefois, il demeure essentiel d'assurer la responsabilité civile professionnelle et vie privée.

«S'il y a véhicule professionnel, il est vivement conseillé de l'assurer avec une option transport de matériel en cas de vol» explique Siegfried Berquez. Il ajoute l'importance d'une assurance prévoyance dans ce genre de cas également.

🔗 En tant qu'esthéticienne qui loue ou possède un institut

On conserve la même base dans ce cas de figure avec assurance RC Pro. Siegfried Berquez recommande d'y ajouter une assurance multirisque pour assurer le local et le matériel. Une assurance responsabilité employeur associée à une assurance sociale sont obligatoires dans le cas où vous employez des salariées. Siegfried Berquez conseille également de souscrire une assurance protection juridique, perte d'exploitation et une prévoyance.

🔗 En tant qu'esthéticienne qui travaille dans un espace de co-working

Dans ce type de configuration, Siegfried Berquez recommande vivement d'opter pour une assurance RC Pro.

«Vérifiez bien les clauses du contrat de location de l'espace afin de savoir ce que cela couvre : le mobilier, la casse, la responsabilité envers les clientes... Si le propriétaire couvre certains risques, il faudra qu'il vous fournisse une attestation écrite» détaille-t-il.

🔗 En tant qu'esthéticienne à son domicile

Pour une esthéticienne exerçant à son domicile, le risque pour un assureur est différent du fait de l'environnement de travail «moins connu et maîtrisé».

En effet, prenons l'exemple d'un départ d'incendie sur la partie professionnelle et communication à l'espace personnel. La compagnie réclamera souvent une pièce entièrement dédiée à l'activité professionnelle, un accès sécurisé à celle-ci et une hygiène conforme aux attendus du métier.

Il convient d'interroger un courtier qui cherchera une solution assurantielle sur-mesure. Cela peut être une extension à votre contrat habitation (avec couverture de la partie de l'habitation dédiée à l'activité professionnelle) ou une multirisque professionnelle avec local intégré (préférable car les garanties seront bien souvent plus complètes). Vous aurez également besoin d'une protection juridique, d'une prévoyance et obligatoirement d'une RC Pro.

QUID DES PRIX ?

Les niveaux de couverture font varier les prix.

«C'est là que la franchise peut intervenir, c'est le reste à charge qui n'est pas remboursé par votre assurance. Chez Solly Azar, par exemple, quatre niveaux de franchise sont proposés.» Les niveaux de garantie sont modulables selon la situation de chacune.

Philippe Saby conseille de réviser tous les ans avec son assureur vos données contractuelles (chiffre d'affaires, stocks, effectifs, matériels) selon l'évolution de votre activité sur l'année passée.

«Ceci permet de vérifier que les niveaux de couverture de base correspondent toujours aux besoins de l'assuré» précise-t-il.

LA SOCIÉTÉ SOLLY AZAR

Solly Azar est un courtier grossiste qui conçoit et distribue des solutions d'assurance. Mandatée par les assurés, l'entreprise négocie les tarifs, assure le suivi et défend leurs intérêts auprès des assureurs. Depuis quinze ans, Solly Azar développe des offres dédiées aux professionnels et collabore aujourd'hui avec près de 9 000 intermédiaires en France.

ATTENTION AUX PRESTATIONS DIFFICILEMENT COUVERTES PAR LES ASSURANCES

Soyez attentive à la liste des exclusions figurant dans votre contrat d'assurance car celle-ci peut ne pas couvrir certaines prestations.

«Si quelque chose n'est pas exclu, on peut penser que c'est couvert» précise Philippe Saby.

Les exclusions varient d'une assurance à une autre, bien que celles-ci excluent généralement les mêmes prestations. Chez Solly Azar, les prestations exclues sont : la radiofréquence, l'épilation au laser, la cryolipolyse, la lumière pulsée, et les Leds.

Il convient de noter que les médecins esthétiques se retrouvent confrontés aux mêmes difficultés que les esthéticiennes pour assurer ces prestations.

Les deux assureurs conseillent d'avoir recours à un courtier en assurances qui interrogera tout le marché afin de pouvoir trouver un assureur qui assure ces technologies.

Siegfried Berquez rappelle également que la liste des exclusions n'est pas exhaustive, que les références précises de technologies ne sont pas toutes listées.

Il est donc conseillé de redoubler de vigilance et de questionner au préalable un courtier spécialiste.

LES ERREURS À ÉVITER

Siegfried Berquez observe plusieurs types d'erreurs commises par les esthéticiennes dans le cadre de souscriptions à des assurances.





☞ La sous-assurance

Il constate souvent des sous-assurances de matériel et de stock, pour plusieurs raisons :

- Le courtier n'a jamais assuré d'esthéticienne, il ne pose donc pas les bonnes questions : la cliente s'en retrouve fortement impactée en cas de sinistre.
- La cliente sous-estime son stock et s'en retrouve fortement impactée lors d'un sinistre.
- La cliente sous-estime son stock en donnant une fourchette approximative.
- La cliente donne le bon stock à la souscription mais il évolue sur les années suivantes et le contrat n'a pas été revu par le courtier, ou l'information n'a pas été communiquée au courtier.

Par conséquent, Siegfried Berquez conseille de saisir un courtier spécialiste des professionnels et de fournir une liste exhaustive en quantité et montant des stocks/matériels.

«Chez Solly Azar, nous assurons de 0 à 150 000 euros de stockage. C'est au courtier de conseiller et d'écouter sa cliente sur son stock» souligne-t-il.

☞ Non déclaration de certains actes à risque

Comme évoqué plus haut, certaines prestations considérées «à risque» par certains assureurs ne sont parfois pas déclarées par les esthéticiennes qui les proposent.

«Nous assurons autant la prestation en elle-même que le chiffre d'affaires qu'elle génère et ainsi la perte de marge brute suite à un sinistre garanti. C'est pourquoi, il faut déclarer tout le chiffre d'affaires, car ce qui n'est pas déclaré ne sera pas pris en compte s'il y a un sinistre ou une perte d'exploitation» détaille Siegfried Berquez.

☞ Confondre l'assurance personnelle et l'assurance professionnelle

Bien souvent, vous pouvez confondre l'assurance personnelle et l'assurance professionnelle.

«L'assurance professionnelle couvre l'activité et non la personne individuellement.»

☞ L'absence de garantie «perte d'exploitation»

En cas de fermeture, il est essentiel d'avoir une garantie «perte d'exploitation» dans votre contrat.

«Il est souvent arrivé que la dirigeante se retrouve dénuée de tout, ce qui explique encore une fois la nécessité de passer par un courtier» rappelle Siegfried Berquez.

☞ L'absence d'attestation de consentement

D'après notre interlocuteur, de nombreuses esthéticiennes oublient trop souvent de faire signer à leurs clientes une attestation de consentement avant la prestation qu'elles effectuent. Ceci, peu importe le type de prestation.

«C'est pour cette raison que nous n'assurons que des esthéticiennes diplômées et équipées de matériel agréé par l'Union Européenne.» Par ailleurs, Siegfried Berquez recommande vivement d'effectuer des photos avant/après un soin. *«Cela peut aider en cas de sinistre ou de réclamation d'une cliente.»*

☞ Ne pas prendre connaissance des exclusions de son contrat

Comme évoqué plus haut, vous devez être attentive aux exclusions de votre contrat d'assurance. Ces exclusions peuvent regrouper un type de soin ou bien les soins aux mineurs.

«Il peut également y avoir des exclusions si les produits ne sont pas homologués ou importés sans notice. Il existe également des exclusions pour non-respect des prescriptions et des formations requises pour X acte» précise Siegfried Berquez.

CONSEILS AUX ESTHÉTICIENNES

Avant de faire appel à un professionnel de l'assurance, Siegfried Berquez conseille de :

- lister précisément vos prestations,
- lister le chiffre d'affaires par activité, ce qui vous aidera à calculer les éventuelles pertes d'exploitation en cas de sinistre,
- inventorier votre matériel et votre stock,
- évaluer la valeur de votre local,
- indiquer s'il y a des salariés ou une location de cabines,
- estimer le besoin de revenu en cas d'arrêt,
- vérifier les systèmes informatiques et données des clientes.

Par ailleurs, le spécialiste conseille de revoir votre contrat tous les ans et de réaliser également tous les ans - en cas de présence de salariées - un diagnostic métier avec un questionnaire sur connaissances acquises des salariées pour prévenir les futurs sinistres sur les clientes.

Philippe Saby souligne l'importance d'être en relation avec un professionnel de l'assurance qualifié, afin de le tenir informé tout au long de votre vie des évolutions de votre activité, qui peuvent nécessiter la révision de vos contrats d'assurance. ●