

Assurer son activité de consultant

Exemple : guide pour un courtier en assurance professionnelle. Ton pratique, sans jargon, écrit pour un lecteur qui n'a jamais lu de contrat.

Sommaire

1. De quoi un consultant a-t-il besoin d'être couvert ? — 2. Responsabilité civile professionnelle : ce qu'elle couvre, ce qu'elle exclut — 3. Responsabilité civile exploitation : la confusion la plus fréquente — 4. Protection juridique, prévoyance, matériel : utile ou superflu selon votre situation — 5. Lire un devis d'assurance en dix minutes — 6. Les questions à poser avant de signer — 7. Glossaire. Annexe : quatre entretiens avec des consultants assurés depuis plus de cinq ans.

Chapitre 1. De quoi un consultant a-t-il besoin d'être couvert ?

Un consultant ne fabrique rien et ne stocke rien ; son risque tient dans deux phrases. La première : « votre recommandation nous a coûté de l'argent ». La seconde : « vous avez perdu, divulgué ou abîmé quelque chose qui nous appartenait ». Presque tout ce qu'un contrat d'assurance professionnelle couvre se rattache à l'une des deux.

La première phrase relève de la responsabilité civile professionnelle. Elle intervient quand un client estime qu'une erreur, un oubli ou un retard dans votre prestation lui a causé un dommage, et qu'il vous en demande réparation. Elle ne rembourse pas votre honoraire ; elle prend en charge, dans la limite du contrat, ce que le client réclame et les frais pour vous défendre.

La seconde phrase relève de la responsabilité civile exploitation. Elle couvre les dommages matériels ou corporels causés dans l'exercice de l'activité mais sans lien avec le conseil lui-même : un ordinateur de client renversé, un visiteur qui se blesse dans votre bureau. Beaucoup de consultants la croient incluse dans la première ; le chapitre 3 explique pourquoi ce n'est souvent pas le cas.

À retenir

- Aucune loi n'oblige un consultant non réglementé à s'assurer. Beaucoup de clients, en revanche, l'exigent dans leurs conditions d'achat.
- Une attestation d'assurance se demande au courtier ; elle mentionne les garanties et les plafonds, pas la prime.
- Le premier réflexe utile n'est pas de comparer des prix : c'est de lister ce que vos contrats clients vous demandent de garantir.

[Suite du chapitre : le cas particulier des consultants qui sous-traitent, et celui des prestations réalisées à l'étranger.]