

# POINTS DE REPERE

La Lettre de Hiscox

## ■ ÉDITO

Le jour même du bouclage de Points de Repère, j'ai eu la grande satisfaction de recevoir, au nom de tous les collaborateurs d'Hiscox France, des mains de Madame le Président du SFAC, le prix des Meilleurs Produits 2005 du Baromètre du Courtage. C'est une grande fierté et une belle récompense pour nous qui visons l'excellence et nous attachons à apporter aux courtiers et à leurs clients une réelle valeur ajoutée. Le développement rapide de notre activité dans le domaine des Assurances Professionnelles atteste à l'évidence de la qualité de nos produits et nous nous en réjouissons.

Pierre-Olivier Desaulle, Directeur Général de Hiscox France

## ■ CONSEILS ET EXPERTISES par Claire Santini-Macherez

### L'EXPERTISE APRÈS SINISTRE OU LE JUGEMENT DERNIER !

L'expertise après sinistre ne doit pas être perçue par l'assuré comme une punition que lui inflige sa compagnie, en effet, les assurés ressentent trop souvent la visite de l'expert comme un contrôle, et plus grave encore comme une mise en doute de leur bonne foi.

L'expert intervient en qualité de porte-parole de la Compagnie et sa mission sera de cerner et de transcrire au mieux les causes et les circonstances du sinistre. L'expert est l'œil de l'assureur, et son rapport d'expertise est le reflet objectif de la situation, il présente le risque, en s'assurant de sa conformité et éventuellement, s'il y a lieu, détecte les points faibles et les non-protections afin d'éviter toute situation catastrophique si un nouveau sinistre survenait.

L'expert est là surtout pour définir le montant des dommages, il se doit d'être un "chiffreur" mais aussi "un confesseur". Un sinistre bien réglé fait un assuré satisfait. Une situation idéale qui ne doit pas se faire à n'importe quel prix ! Pour cela, l'expert devra non seulement

évaluer l'objet de la manière la plus technique possible en tenant compte des éléments qui lui seront fournis mais surtout expliquer et justifier son chiffrage auprès de l'assuré afin que ce dernier comprenne et accepte l'indemnité qui lui sera proposée. L'évaluation va dépendre de plusieurs facteurs, tous récurrents, à chaque sinistre : le montant des garanties, l'application du contrat, la qualité des justificatifs produits.

L'expertise préalable des biens précieux et mobiliers n'étant malheureusement pas encore systématique, dans 95 % des cas le justificatif ne permettra pas une analyse précise de l'objet sinistré et l'expert devra par sa seule compétence être capable de paramétrer les éléments qui pourront lui permettre de définir au mieux le bien sinistré.

Une expertise "après sinistres" de qualité est le reflet de la philosophie de tout un groupe, la preuve d'une connaissance des produits souscrits et enfin de l'efficacité de l'expert dans son rôle d'intermédiaire entre l'assureur et l'assuré. ■

CLAIRE SANTINI-MACHEREZ, expert d'art auprès des compagnies d'assurance, responsable du service sinistres, développe depuis 5 ans, au sein du Cabinet CHOL, déjà reconnu dans l'estimation préalable des objets d'art depuis 1981, une prestation de qualité dans la gestion des sinistres en répondant aux attentes et aux exigences des compagnies d'assurances.

## SOMMAIRE

Thématique	2
<b>Contrefaçon de droits d'auteur : identifier et prévenir le risque</b>	
Tête à Tête	3
<b>Entretien avec Marc van der Veer</b>	
Hiscox de A à Z	3
<b>Le point sur la refonte des Conditions Générales Responsabilité Civile Professionnelle</b>	
Hiscox news	4
<b>Toute l'actualité du Groupe</b>	
Sinistres à la loupe	4
<b>Ça casse ou ça casse</b>	



# IL N'EST PIRE CONTREFACTEUR QUE CELUI QUI S'IGNORE CONTREFAÇON DE DROITS D'AUTEUR : IDENTIFIER ET PREVENIR LE RISQUE

Des métiers de la communication à ceux de l'informatique, la propriété intellectuelle est au centre des préoccupations : actif stratégique pour les prestataires, impératif de jouissance paisible pour leur client. Pourtant, de la théorie à la pratique, le fossé est grand et le risque de contrefaçon encore trop souvent mal géré.

Sauf rares exceptions, toute exploitation d'une création originale requiert l'autorisation de son auteur. Sanctions pénales et civiles viennent rappeler à l'usager indélicat la portée de ce principe. Au-delà des produits de luxe, la contrefaçon connaît de multiples facettes et des applications bien moins connues ou

et publié sous la direction et le nom d'une autre personne physique ou morale. Ainsi et selon le cas, l'œuvre sera dite "composite", "de collaboration" ou "collective".

## PAIEMENT = TRANSFERT DES DROITS ?

A l'exception des œuvres collectives et des logiciels développés par un salarié selon les instructions de son employeur, conservons à l'esprit un principe simple : ni la commande de travaux ou le contrat de travail, ni un paiement en leur exécution n'emportent transfert automatique des droits de l'auteur au bénéfice du commettant. L'auteur conserve l'intégralité de ses droits, patrimoniaux et moraux. Toute reproduction, représentation ou adaptation (y compris la traduction) de la création nécessitera un accord formel de l'auteur, généralement assorti d'une rémunération complémentaire. Cette négociation sera d'autant plus en faveur de l'auteur que la création est déjà exploitée commercialement par le commettant voire par son client. Rappelons que le client pourrait, en effet, se retrouver contrefacteur alors même que son prestataire/commettant lui aurait garanti la jouissance paisible des droits.

## TRANSMISSION DE DROITS D'AUTEUR

La prudence étant maîtresse de la sûreté, veillons à nous interroger en amont sur la nature des travaux confiés, s'ils sont susceptibles de donner prise à droits d'auteur et, dans l'affirmative, convenir avec l'auteur le sort qui leur est réservé : cession ou licence, rémunération proportionnelle ou forfaitaire, périmètre d'exploitation. Veillons, ensuite, au strict respect du formalisme attaché aux cessions de droits, en visant expressément chacun d'eux (hors droits moraux, incessibles), le domaine d'exploitation quant à leur étendue et destination, le territoire, la durée ainsi que le prix correspondant. A défaut, des cessionnaires ont vu leurs droits réduits voire anéantis par une interprétation très restrictive des tribunaux. Enfin, rappelons que le périmètre de toute cession ultérieure, notamment au client, ne pourra être plus large que celui de la cession initiale, la solution consistant dès lors à reprendre mot pour mot les termes convenus avec l'auteur.

## GARANTIES

Par principe, la transmission de droits s'accompagne d'une garantie d'éviction : le cédant garantit le cessionnaire dans l'hypothèse où la création porte atteinte à des droits de tiers. Toutefois, cette garantie peut contractuellement être limitée voire exclue. Notons qu'à



maitrisées. Mon salarié dispose-t-il de droits sur les créations qu'il réalise ? La commande de service emporte-t-elle cession des droits ? La mention sur facture "prix incluant cession des droits" est-elle suffisante ? Ces quelques interrogations se posent encore très souvent aux opérateurs qui, sans en appréhender pleinement la portée, reproduisent, modifient voire cèdent à leurs clients des créations et les droits correspondants sans vérification préalable, générant pour eux-mêmes et leurs clients des risques de sinistres.

## AUTEUR UNIQUE ? AUTEURS MULTIPLES ?

Une saine gestion des droits exige, d'abord, d'identifier qui est intervenu et dans quel cadre. L'identité même du / des auteur(s) ne fait généralement que peu de doutes. La qualification du cadre d'intervention peut, quant à elle, s'avérer plus incertaine. Salarié ou indépendant, l'auteur peut soit avoir conçu seul la création, soit avoir eu recours à une création préexistante, soit avoir collaboré à sa réalisation, soit avoir contribué à un ensemble édité

**le client pourrait (...)  
se retrouver contrefacteur  
alors même que son prestataire /  
commettant lui aurait garanti  
la jouissance paisible des  
droits.**



cet égard, répercuter au client une garantie octroyée initialement par l'auteur au commettant n'est pas toujours opportun dès lors que l'auteur serait une personne physique avec une surface financière limitée. En cas de sinistre de contrefaçon, l'appel en garantie à l'encontre de l'auteur au titre du préjudice subi par le client pourrait, alors, s'avérer illusoire. ■

MARC SCHULER et ANNE PERRIN sont avocats au sein du Cabinet Taylor Wessing et plus particulièrement au sein de l'Equipe Propriété Intellectuelle/Technologie de l'Informatique dont Marc est en charge. Ils interviennent en ces matières, tant sous l'angle du conseil aux fins de sécuriser et d'optimiser l'exploitation des actifs incorporels qu'en contentieux dans des dossiers de contrefaçon, concurrence déloyale ou parasitisme.

## ENTRETIEN AVEC MARC VAN DER VEER

Directeur Général d'Hiscox en Europe continentale

### Quelle est votre ambition pour Hiscox en Europe continentale ?

Notre ambition est de devenir l'assureur spécialiste leader en Europe continentale, d'être reconnu comme une entreprise où il fait bon travailler tout en étant récompensé par de solides profits.

### Quelle stratégie comptez-vous adopter pour développer vos marchés ?

Nous avons une excellente réputation sur le continent comme L'ASSUREUR de référence pour les œuvres d'art et les patrimoines de valeur sur tous nos marchés. Nous sommes moins connus pour nos produits Responsabilité Civile Professionnelle et Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux. Dans certains pays, nous ne distribuons pas encore ces produits dont nous préparons le lancement en ce moment. Nous avons une approche très focalisée et souhaiterions créer un équilibre entre l'assurance des objets d'art et des patrimoines de valeur et les portefeuilles Assurances Professionnelles et Risques Spéciaux. Nous avons des ambitions de croissance sur ces marchés et avons besoin d'accélérer notre développement sur la partie Assurances Professionnelles.

Ce sont nos collaborateurs qui vont nous permettre d'y parvenir. Ce sont eux qui font la différence et nous continuerons d'attirer et de fidéliser les meilleurs et les plus brillants dans nos secteurs d'activité. Hiscox semble être un employeur attractif ces derniers temps grâce à la combinaison des ambitions de l'entreprise, de sa structure horizontale et informelle et de son organisation centrée sur les compétences et leur développement.

La croissance est importante mais la rentabilité est la clé. Discipline de souscription, concentration sur des cibles que j'ai mentionnées, combinées avec un bon équilibre entre les branches Dommages et RC devraient nous aider à atteindre cet objectif.

### Quelles sont les perspectives commerciales pour Hiscox en Europe ces prochaines années ?

Nous sommes en train d'ajouter à la gamme Assurances Professionnelles un contrat Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux. De plus, nous sommes convaincus que l'acquisition d'Insurex (assurance d'événements et annulation) nous donnera l'opportunité d'ajouter cette offre et ces savoir-faire au portefeuille d'activités d'Hiscox sur le continent. Ce ne sont que

quelques exemples des produits nouveaux et complémentaires sur lesquels nous travaillons et cela accentuera notre valeur en tant qu'acteur spécialiste. Combiner cela avec un excellent service et le support que nous pouvons apporter à nos partenaires en termes de marketing et de développement informatique et vous disposerez d'un outil très puissant taillé pour la croissance.

### Quels sont les nouveautés et changements majeurs à venir ?

Nous travaillons sur deux changements majeurs : premièrement, nous travaillons sur l'amélioration de la mise à disposition de nos produits. Nous sommes en train de créer des outils qui nous permettront d'augmenter la rapidité et la qualité d'accès à nos offres (cotations, contrats) et au final, libérer nos partenaires et nous-mêmes de tâches qui peuvent être facilitées par l'informatique. Ceci nous permettra de passer plus de temps sur la création de solutions spécifiques pour nos clients, ce qui par la même occasion renforcera notre statut d'assureur spécialiste. L'aspect marketing constitue le second changement majeur. Afin de mieux comprendre nos partenaires, clients et à l'avenir, adapter nos produits, le marketing est indispensable. Nous allons allouer plus de ressources sur ce poste, ce qui inclut également la promotion de la marque et la publicité. Nos partenaires ont effectué un travail considérable en vendant notre marque et notre réputation et nous souhaiterions les aider dans cette voie.

### Quels sont vos principaux objectifs dans les prochains mois ?

Développer les produits, et communiquer en interne et en externe seront les principaux objectifs de ces prochains mois. Ceci combiné au soutien envers nos partenaires pour vendre nos produits rend le 4<sup>e</sup> trimestre de cette année très stimulant.

MARC VAN DER VEER est Directeur Général des activités "retail" en Europe continentale. Il vient d'XL où il avait le poste de Responsable Souscription Europe continentale pour la branche D&O et était précédemment chez Chubb et Executive Risk. Il avait établi la présence d'Executive Risk en Europe continentale avant sa reprise par Chubb. De nationalité néerlandaise, Marc parle couramment quatre langues et a étudié l'économie à l'université Erasmus de Rotterdam.

## Le point sur la refonte des Conditions Générales Responsabilité Civile Professionnelle

### Quel est l'objet de cette refonte ?

Uniformiser la rédaction des trois contrats destinés aux métiers de l'informatique, du conseil en marketing & communication et en business & management pour en faciliter la lecture et mieux en faire ressortir la philosophie Hiscox. Il s'agit aussi d'une très bonne occasion pour intégrer les améliorations possibles identifiées grâce aux remontées de nos courtiers et assurés.

### Quelles sont les modifications principales ?

La principale modification a consisté à uniformiser les dispositions générales applicables sur le modèle de la refonte, au mois de janvier 2005, des Conditions Générales Technologies de l'information en y intégrant les précisions apportées par le décret d'application de la loi sur la Sécurité Financière. Certaines exclusions ont aussi été retravaillées afin d'en clarifier la rédaction et éviter tout problème d'interprétation. La description des garanties a été rédigée afin de détailler la portée des couvertures propres à Hiscox telles que la violation des droits de propriété intellectuelle, la violation des règles relatives à la vie privée, le dénigrement et la diffamation.



## » FRANCE

**Hiscox s'engage pour les Ventes aux Enchères**  
Hiscox France devient le premier partenaire privé à rejoindre le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (SYMEV) pour aider à redynamiser le marché de l'art et à valoriser le rôle des Hôtels de Ventes en France. Le SYMEV, présidé par Jean-Pierre Osenat, organise le week-end des 19 et 20 novembre 2005 les "Premières Journées Nationales des Ventes aux Enchères".

**Indian Summer**

Dans le cadre de son partenariat avec l'Ecole nationale supérieure des beaux-arts, Hiscox apporte son soutien à l'exposition "Indian Summer, La jeune scène artistique indienne" qui se tiendra à l'Ensbba du 7 octobre au 31 décembre 2005. L'exposition réunit 24 artistes qui vivent en Inde et dont la plupart ont émergé au cours des années 90. Mélange de styles et de tons caractéristique de l'art contemporain indien, les œuvres rassemblées dans cette exposition, première de ce genre en France, l'ont été par Henry-Claude Cousseau, Commissaire général (Directeur de l'Ensbba), et par les Commissaires adjoints Deepak Ananth (historien et critique d'art) et Jany Lauga (chargée de la programmation culturelle de l'Ensbba).

**CMS**

Depuis juillet, Hiscox France dispose d'un nouveau système de gestion des sinistres. CMS (Claims Management System) a pour but d'améliorer le service rendu à nos clients et à nos partenaires tout en facilitant le travail de nos spécialistes sinistres. Il permet notamment une meilleure intégration des autres systèmes de gestion (souscription et comptabilité) et donc une plus grande réactivité dans la récupération des informations nécessaires à la gestion d'un sinistre. CMS facilite également l'automatisation de la création des courriers et intègre un module de "workflow" destiné à optimiser l'organisation et la répartition des tâches au sein de l'équipe Gestion & Indemnisation des Sinistres.

**ÇA CASSE OU ÇA CASSE****Les faits**

Une œuvre conceptuelle, composée de sculptures à bases métalliques ancrées dans le sol et supportant des "bulles" de plexiglas de diamètres divers, est exposée dans un grand jardin public de Paris. A la suite d'actes de vandalisme, plusieurs dommages sont constatés. Une des bulles composant l'œuvre se trouve notamment brisée.

Lors de l'expertise sinistre, l'artiste précise que les sphères n'ont pas été moulées mais soufflées à partir de plaques de plexiglas. Ces plaques, achetées à un fabricant disposant d'une fin de stock, ne peuvent être remplacées à l'identique puisqu'il est impossible à présent de retrouver le même bain de couleur qui avait été utilisé pour leur fabrication.

plexiglas utilisé et dans le cas présent, il fallait se munir d'un outil ou d'un objet en acier pour réussir, en frappant violemment, à casser les bulles.

**Dans ces circonstances, comment évaluer le préjudice subi ?**

Le préjudice peut être de plusieurs ordres, soit partiel, soit total. Il est en effet partiel lorsque, dans le cas d'une œuvre conceptuelle, le préjudice matériel direct, c'est-à-dire la bulle cassée, peut être remplacée, même sans l'être parfaitement à l'identique. Par ailleurs, le sinistre peut être considéré comme total si par exemple, la recomposition totale de l'œuvre oblige à utiliser des matériaux qui ne sont plus disponibles ou existants, ou similaires.

L'indemnité peut également inclure le montant d'une éventuelle dépréciation à dire d'expert.

Dans tous les cas, il est impératif que l'artiste ou le propriétaire de l'œuvre puisse fournir à l'expert tous les éléments permettant à celui-ci, dans le cas d'une œuvre conceptuelle, d'appréhender parfaitement la réclamation.

**Conseils pratiques**

- Penser à demander aux assurés s'ils peuvent disposer, auprès des artistes, du détail de la composition d'une œuvre afin de connaître la nature exacte des matériaux utilisés pour leur conception.
- Noter que pour les objets fragiles tels que : statuettes, terres cuites, plâtres, marbres, grès, albâtres, verreries, porcelaines, faïences, fontes et autres matières de composition cassante, la garantie casse est une garantie optionnelle dans les contrats *Risques Spéciaux by Hiscox*.

**Questions pratiques**

**Comment est appréhendée la nature des matériaux endommagés (plexiglas) du présent sinistre pour l'application des garanties ? Est-elle considérée comme particulièrement fragile ?**

Après constatation de l'expert, il a été conclu que ces bulles en plexiglas ne pouvaient être considérées comme particulièrement fragiles. En effet, cette caractéristique dépend de l'épaisseur du

Directeur de la publication : Pierre-Olivier Desaulle

Rédaction en chef et coordination : Nicolas Moroz • Comité de rédaction : Benoit Salembier, Thomas Darmendrail, Florence Delamarre

Conception graphique et illustrations : La Petite Fabrique - Loïc Poirieux

Fabrication : Corporate Graphic Productions

Hiscox remercie particulièrement Claire Santini-Macherez, Marc Schuler et Anne Perrin pour leur collaboration.

**HISCOX CONTACTS :**

Direction générale : Pierre-Olivier Desaulle (82 82) • Assistante : Marina Baba-Aissa (83 47)

Souscription : Directeur : Gwenaél Hervé (82 87), Françoise Péchour (82 81), Bertrand Campion (83 69), Loïc Le Coz (82 83), Agnès Michalland-Cousi (82 69), Benjamin Barès (82 85), Robert Muller (82 89), Myrthe Mabille (82 77), Benoit Salembier (83 46), Stéphane Ory (83 42), Anne-Claire Bisch (83 61), Pierre Charbonnel (83 66), Jean-François Perrot (83 65), Antoine de Seauve (83 74), Charles-Henri Pavie (82 67)

Opérations : Thomas Darmendrail (83 43)

Production : Cécile Cabald (82 74), Laetitia Bouchnaïf (82 72), Géraldine Heureuse (83 40), Géraldine Vialle (82 84), Laurence Alexandre (83 68)

Sinistres : Florence Delamarre (82 71), Ingrid Thauvin (82 75), Séverine Barek (83 45), Audrey Bailion (82 73), Anita Belhuerne (82 76)

Administration et comptabilité : Anne Champiré (82 80), Laure Regnaud (82 78), Philippe Veille (82 70)

Marketing et communication : Nicolas Moroz (82 88)

Prochain numéro : Janvier 2006

**HISCOX ASSURANCES**

19 rue Louis le Grand, 75002 Paris

Téléphone : 01 53 21 82 82 • Télécopie : 01 53 20 07 20

Site Internet : www.hiscox.fr • E-mail : info.france@hiscox.com