Décrire le point à faire accepter

1 / 3 - Transformer une inquiétude en demande précise

Un échange utile part d'une situation de travail et d'un point de contrat à résoudre. Le courtier peut étudier une extension, une précision de définition, un montant ou un mode d'indemnisation. La demande, son étude et l'acceptation sont des étapes différentes.

Exemple : un scanner utilisé chez les clients

« Mon scanner est utilisé sur site client et transporté avec son ordinateur dans mon véhicule. Il m'arrive de passer une nuit à l'hôtel entre deux missions. Sous quelle définition le matériel est-il assuré ? Quelles conditions s'appliquent au véhicule et quel montant maximal est prévu pour le kit ? »

Cette formulation aide à rechercher les clauses utiles. Elle ne constitue ni une déclaration de sinistre, ni une clause de garantie, ni une preuve d'acceptation. Vous n'avez pas besoin de transmettre des plans ou des données clients pour commencer cet échange.

À préciser	Ce que cela évite
Matériel et détenteur	Confondre appareil possédé, loué, emprunté ou confié.
Situation et territoire	Répondre seulement pour le bureau à une question de déplacement.
Événement recherché	Assimiler vol, perte, dommage accidentel et panne.
Clause et ajustement	Ne pas savoir ce qui complète ou déroge au texte actuel.
Montant / valeur / franchise	Obtenir un accord de principe sans comprendre son effet financier.
Date et conditions	Supposer une prise d'effet immédiate ou sans réserve.

Décrivez votre habitude de travail et les exceptions importantes. L'objectif est une réponse exploitable, pas un journal de chaque départ, arrêt et retour.

Document non contractuel, peut nécessiter d'être actualisé et contextualisé en fonction de votre dossier.

Avenant, note de couverture et « dont acte »

2 / 3 - Distinguer accord et preuve

L'article L112-3 prévoit que les modifications soient constatées par un avenant signé et permet un engagement par note de couverture avant délivrance. La Cour de cassation rappelle aussi que l'accord des parties et sa preuve écrite sont deux questions distinctes (21/01/2021, n°19-20.699, §7-11). Il serait inexact de dire que seule une signature papier peut faire exister un accord.

Le titre du document ne suffit pas

Une lettre intitulée « dont acte » peut servir à formaliser une prise d'acte ou un ajustement. Son effet dépend du contenu, de l'auteur, de son pouvoir et de ce qui est accepté. Le mot ne transforme pas un accusé de réception en extension de garantie. Demandez quel écrit rattache l'accord au contrat et quelles réserves demeurent.

Réponse reçue	Ce qu'elle établit ou laisse à résoudre
« Bien reçu »	Réception du message ; ne décrit pas un accord sur la garantie.
« Nous consultons la compagnie »	Étude en cours ; acceptation et date encore à obtenir.
« Accord sous réserve de… »	Conditions à lire et satisfaire ; préciser quand la couverture prend effet.
Écrit précis d'accord	Identifier contrat, point accepté, auteur habilité, date, montants et conditions restantes.

Une attestation générale ne démontre pas à elle seule l'extension précise demandée. Il ne faut pas non plus affirmer qu'un courtier ne peut jamais engager l'assureur : les pouvoirs réels ou apparents peuvent compter. L'arrêt du 06/01/1994, n°90-20.786 exige une recherche du mandat apparent dans les circonstances examinées.

REPÈRES ET SOURCES

[L1123] Code des assurances L112-3 - Écrit, modification constatée par avenant signé, note de couverture. Consulter la source.

[CASS21] Cass. 2e, 21/01/2021, n°19-20.699 - Paragraphes 7-11 : accord des parties et preuve écrite à distinguer. Consulter la source.

[CASS94] Cass. 1re, 06/01/1994, n°90-20.786 - Une recherche du mandat apparent peut être nécessaire ; pas de règle absolue sur les attestations. Consulter la source.

Document non contractuel, peut nécessiter d'être actualisé et contextualisé en fonction de votre dossier.

Relire la réponse avant de s’y fier

3 / 3 - Une vérification courte et réutilisable

Pour le point important qui a motivé votre demande, vérifiez que la réponse traite bien la situation décrite et qu’elle est cohérente avec les pièces reçues. Faites corriger une ambiguïté de définition, de lieu, de valeur ou de date avant de conclure que le problème est réglé.

Contrat et matériel concernés :

Situation ou clause à préciser :

Ce qui est accepté ; réserves qui restent :

Auteur, qualité ou pouvoir ; écrit de référence :

Date d’effet ; montants, franchise et mode de valeur :

Le silence n’a pas toujours le même sens

L’article L112-2 prévoit, hors assurance-vie, un mécanisme après dix jours sans refus pour certaines propositions de prolongation, modification ou remise en vigueur faites par lettre recommandée ou envoi recommandé électronique. Ce n’est pas une règle selon laquelle un email simple sans réponse vaut garantie. Une première souscription n’est pas la même situation ; les conditions du mécanisme et la réception doivent être examinées.

En pratique, obtenir une réponse explicite et les pièces qui la traduisent rend le dossier plus compréhensible. Conservez ensemble la demande utile, l’accord et le document contractuel correspondant, sans multiplier les formalités sans objet.

REPÈRES ET SOURCES

[L1122] Code des assurances L112-2 - Proposition et engagement ; modification par LR/LRE, délai de dix jours hors assurance-vie. Consulter la source.

Une question sur votre dossier ? Décrivez les biens et les usages, sans joindre de données clients. menelas.co/contact

Document non contractuel, peut nécessiter d’être actualisé et contextualisé en fonction de votre dossier.