

Prévention des sinistres en matière de responsabilité civile professionnelle : l'affaire de tous

Sandrine Ghilain
Responsable du service juridique de l'IEC

L'obligation des experts-comptables et conseils fiscaux externes de faire couvrir leur responsabilité civile professionnelle par un contrat d'assurance approuvé par le Conseil de l'IEC est énoncée à l'article 33 de la loi du 22 avril 1999 relative aux professions comptables et fiscales.

Afin de permettre à ses membres de satisfaire à cette obligation dans les meilleures conditions, l'IEC a souscrit auprès de la compagnie d'assurances AXA un contrat d'assurance collective « responsabilité professionnelle », prenant effet le 1^{er} mai 2006.

Ce contrat offre des garanties étendues en matière d'activités couvertes et de plafonds. Ainsi, dans le domaine de la RC professionnelle, la compagnie peut intervenir à concurrence de 2 500 000 EUR par sinistre au-delà du montant de la franchise, elle-même fixée au montant relativement faible de 500 EUR pour un premier sinistre.

En matière de responsabilité civile « exploitation », le plafond est fixé à 6 200 000 EUR par sinistre pour les dommages corporels, y compris les dommages immatériels consécutifs à un sinistre couvert, et à 2 500 000 EUR par sinistre pour les dommages matériels, y compris les dommages immatériels consécutifs à un sinistre couvert.

La franchise est limitée à 125 EUR.

La particularité du contrat collectif est que la compagnie d'assurances ne peut ni refuser les demandes d'adhésion de certains membres ni exclure de l'assurance des personnes, pour quelque raison que ce soit (exemple : en cas de répétition de sinistres).

La prime unique à payer par an et par assuré « personne physique » (les sociétés agréées étant couvertes sans surprime, à condition que tous les experts-comptables et conseils fiscaux externes les composant adhèrent à la police d'assurance collective) est actuellement fixée à 320 EUR TTC.

Ce montant a pu être maintenu à un niveau relativement bas, malgré les chiffres alarmants du coût des sinistres déclarés sous l'empire de l'ancienne police collective AGE, grâce à deux mesures :

- l'obtention, par l'IEC, d'une décision du service des décisions anticipées en matière fiscale confirmant l'application à notre nouvelle police collective de l'exemption de la taxe de 9,25 % sur les opérations d'assurance ;
- l'introduction d'une clause permettant à la compagnie d'assurances de résilier le contrat de manière anticipée, moyennant un préavis de six mois, lorsque le ratio « charge sinistres/primes encaissées » dépasse 60 %.

Pour cette dernière raison et, d'une manière plus générale, dans l'optique de la sauvegarde de la viabilité d'un contrat d'assurance collectif qui, en dehors de toutes autres considérations, a eu le mérite de permettre aux membres de l'IEC, depuis plus de treize ans, d'assurer leur responsabilité civile professionnelle de manière complète pour une prime n'ayant jamais dépassé 350 EUR, il a été prévu dans le contrat d'assurance qu'un relevé anonyme des sinistres déclarés, des débours occasionnés par ces sinistres et des provisions constituées par l'assureur en prévision du règlement de ceux-ci, avec l'indication des causes, serait communiqué trimestriellement à l'IEC.

La communication de ce relevé a pour vocation de permettre à l'IEC d'anticiper d'éventuelles difficultés dans le maintien du contrat et de cibler de potentiels comportements à risque en vue, le cas échéant, d'actions de prévention.

Le non-respect des délais est trop souvent à l'origine de déclarations de sinistres en matière de responsabilité civile professionnelle

Les plus récents chiffres disponibles relatifs à la nouvelle police nous enseignent :

- que 2 786 experts-comptables et conseils fiscaux externes et 58 stagiaires ont adhéré à la police collective conclue par l'IEC auprès d'AXA, ce qui représente un taux de pénétration de plus de 66 %, compte tenu de l'exclusion des experts-comptables et conseils fiscaux externes qui travaillent par l'intermédiaire d'une « Big Four » ;
- que le ratio « sinistres/primes » dépasse largement les 60 % convenus ;
- que la première cause de sinistres en termes de « charge » (frais et réserves) depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle police consiste en le non-respect des délais (20 déclarations de sinistres sur un total de 64 ont trait à des dépassements de délais, représentant 40 % de la charge totale à ce jour).

L'importance de la sinistralité en matière de non-respect de délais n'est pas l'exclusivité des professions du chiffre, mais caractérise également d'autres professions confrontées à des obligations de résultat en matière de délais (tout spécialement les avocats et les huissiers de justice).

L'obligation de résultat implique que, dès que la non-obtention du résultat recherché est établie, la responsabilité du professionnel est automatiquement enclenchée, sauf pour lui de prouver que l'inexécution est due à un cas fortuit ou une cause de force majeure, choses qui se rencontrent rarement dans la pratique et sont difficiles à prouver.

En outre, le non-respect d'un délai étant généralement assorti, par la loi qui impose ce délai, d'une sanction (que ce soit la prescription, l'irrecevabilité d'un recours ou d'un acte de procédure, une taxation par défaut ou bien une amende), le dommage sera généralement difficile à contester, même si son étendue n'est pas toujours facile à démontrer (exemple : perte d'une chance de gagner son procès, application d'une taxation par défaut au lieu de la taxation « normale », ...).

Des mesures simples dans l'intérêt de tous

Cette sinistralité se caractérise également, tout compte fait, par la simplicité des mesures qui permettraient de l'éviter, en tout cas partiellement.

On ne fera pas l'injure aux professionnels de rappeler les nombreux outils informatiques disponibles sur le marché qui permettent la tenue d'échéanciers et de rappels automatiques.

Au demeurant, la cause du mal est ailleurs.

Elle se situe plutôt dans les zones de « non-dit » ou mieux de « non-écrit » qui caractérisent si souvent les relations des professionnels et de leurs clients...

Non-écrit, voire non-dit, quant à l'existence d'une relation contractuelle et à l'étendue des obligations du professionnel : est-ce lui qui se charge du dépôt des bilans à la BNB ou est-ce le client ? L'une des parties met fin à la relation contractuelle : qui se charge de déposer la déclaration TVA ou la déclaration fiscale dans le délai ? Un client a l'habitude de déposer ses documents au domicile de son expert-comptable, celui-ci ne souhaite plus le garder comme client : à partir de quand la mission est-elle terminée ? L'expert-comptable conserve le dossier d'un client auquel il a néanmoins annoncé qu'il ne poursuivait plus sa mission : l'expert-comptable peut-il dormir sur ses deux oreilles lorsqu'il sait qu'aucun confrère ne lui succède ?

Autant de situations simples dans lesquelles chacun croit savoir, de source sûre, ce qui a été convenu avec l'autre, autant de litiges potentiels lorsqu'un grain de sable enraye la machine.

Et si la charge de la preuve de l'obligation contractuelle incombe, bien sûr, à la partie qui en réclame l'exécution (art. 1315 C. civ.), et donc en principe au client, force est bien de constater que, dans une société tout acquise à la cause de la protection du consommateur, le silence ne plaide pas souvent en faveur du professionnel.

Non-écrit, voire non-dit également, même lorsque l'existence d'une relation contractuelle est claire quant aux obligations du client et, le cas échéant, aux conséquences des manquements de celui-ci qui mettent l'expert-comptable dans l'incapacité d'accomplir sa mission.

Impossibilité d'introduire la déclaration TVA par manque de documents, impossibilité de clôturer les comptes par manque de renseignements, impossibilité d'imputer des montants par manque de pièces justificatives...

Autant de cas où le professionnel a intérêt à mettre en garde le client, par écrit, des conséquences d'une inaction prolongée. Fax et e-mail permettent, à l'heure actuelle, d'adresser de tels rappels de manière informelle, rapide et personnalisée, à défaut de l'incontestable, mais quelque peu définitif, « recommandé », qui apparaît souvent comme le « point de non-retour » dans la relation de confiance avec le client.

C'est souvent avec les clients sur lesquels, précisément, on peut le moins compter que les litiges surviennent..., et ce ne seront pas ceux-là qui hésiteront à mettre en avant leur ignorance et leur (présumée) bonne foi en cas de procès...

De plus en plus, le recours à l'écrit doit donc apparaître au professionnel comme incontournable à *toutes les étapes* de la relation contractuelle.

Dans un effort visant à apporter un début de réponse à cette préoccupation, des documents types sont à présent mis à votre disposition sur le site de l'IEC (www.iec-iab.be).

Il s'agit :

- de modèles de lettres d'accompagnement des comptes annuels ou du détail de certains comptes ;
- d'un aperçu des sanctions (essentiellement pécuniaires) attachées au non-respect des délais, en matière d'impôts directs, de TVA, de dépôt des comptes annuels et d'obligations administratives diverses.

Les modèles de lettres ont pour vocation d'être copiés, adaptés ou réécrits dans vos cabinets, pour s'adapter à vos besoins et aux particularités de vos clientèles.

Quant aux nombreuses sanctions pécuniaires qui s'attachent au non-respect de la plupart des échéances comptables et fiscales, elles pourraient, dans certaines circonstances, être signalées ou rappelées à certains de vos clients.

Sans doute ceci introduit-il dans la relation du professionnel avec son client un formalisme étranger au traditionnel « principe de confiance ».

Le maintien d'une police d'assurance collective abordable, qui, par sa position dominante sur le marché, fait en outre pression sur les tarifs pratiqués dans les polices d'assurance individuelle, est à ce prix. ●