

Négociant automobile : les 10 questions qui départagent un bon contrat d'un contrat dangereux

Tous les contrats « professionnels de l'automobile » se ressemblent en apparence. Les différences se nichent dans dix clauses précises — les voici, avec la question exacte à poser.

Par Michel Bouca, courtier spécialisé · MBCA Lannois Assurances · ORIAS n°16001806

« Je pensais être couvert. »

C'est la phrase que tout courtier entend après un sinistre grave. Un négociant automobile cumule des risques que peu de métiers connaissent : votre stock est votre trésorerie et dort dehors, vos clients prennent le volant de véhicules qui ne leur appartiennent pas encore, et chaque vente engage votre responsabilité pendant des mois — le vice caché d'un VO est le premier contentieux du métier.

La bonne nouvelle : des garanties existent sur le marché pour couvrir tout cela — vol par ruse, client au volant pendant un essai, détournement, vice caché, grêle sur le parc. La moins bonne : elles ne figurent pas dans tous les contrats, et les écarts ne se voient qu'en lisant les clauses. Nous comparons ces contrats quotidiennement au cabinet : les 10 questions qui suivent sont celles qui départagent réellement les offres.

Pour chaque question : la garantie telle qu'elle existe sur le marché, ce qui se passe quand votre contrat ne la prévoit pas, et la formulation exacte à poser à votre assureur. Prenez vos conditions particulières, cochez la checklist en dernière page — si une seule réponse est « non » ou « je ne sais pas », vous savez ce qu'il vous reste à faire.

N°1

Le vice caché du véhicule vendu : votre premier risque

Un VO vendu, un défaut qui se révèle trois mois plus tard, une expertise qui conclut au vice caché : demande de résolution de la vente, dommages-intérêts, parfois préjudice corporel si un accident en découle. C'est la RC « après livraison » qui doit répondre — vérifiez qu'elle vise expressément le vice caché d'un véhicule vendu, l'erreur de conseil et les défauts des pièces livrées.

Attention aux exclusions classiques : les fraudes ou dissimulations sur l'état des véhicules ne sont jamais couvertes, et le remboursement du véhicule lui-même relève souvent de règles spécifiques. La transparence de vos annonces est votre première assurance.

LA QUESTION À POSER

« Ma RC après livraison couvre-t-elle expressément le vice caché d'un véhicule d'occasion vendu, et à quel plafond par sinistre et par année ? »

N°2

Le stock : deux plafonds à connaître avant l'orage

Votre parc d'exposition est exposé à l'incendie, à la grêle, au vol et au vandalisme. Les garanties existent, mais lisez bien la mécanique des plafonds : ils s'entendent souvent par événement ET par période d'assurance — un plafond annuel qui s'épuise. Et la grêle a fréquemment son propre sous-plafond, bien inférieur au plafond général, avec sa propre franchise.

Autre point structurant : la valeur du véhicule le plus cher que vous détenez fait partie des déclarations de souscription. Le véhicule d'exception pris en dépôt-vente mérite une déclaration spécifique avant d'entrer sur le parc.

LA QUESTION À POSER

« Quel est mon plafond par événement et par année d'assurance sur le stock, quel est le sous-plafond grêle, et ma déclaration du véhicule le plus cher est-elle à jour ? »

N°3

Le W garage : la garantie qui suit la réglementation

Vos véhicules en déclaration d'achat circulent sous certificat W : essais, convoyages, présentation à la vente. La RC circulation attachée au contrat professionnel couvre ces véhicules — mais uniquement utilisés conformément à la réglementation : usage professionnel, titulaire ou préposé à bord.

L'usage privé d'un véhicule du stock, la plaque W confiée à un tiers, le véhicule vendu qui circule encore sous votre W : trois situations où la garantie peut tomber avec la conformité réglementaire. Et n'oubliez pas : vos immatriculations W doivent figurer au Fichier des Véhicules Assurés — signalez-les à votre assureur.

LA QUESTION À POSER

« Mon contrat couvre-t-il la circulation sous plaque W, et mes pratiques réelles (conducteurs, usages) respectent-elles les conditions de cette garantie ? »

N°4

Le client au volant : l'essai qui vend... et qui engage

L'essai fait vendre. Mais qui couvre le client blessé au volant ? Certains contrats prévoient une dérogation expresse couvrant les dommages corporels et matériels du client conducteur autorisé, et une « garantie du conducteur » extensible à tous les conducteurs — clients compris. Vérifiez qu'elle est souscrite, son plafond... et son seuil d'intervention : beaucoup de garanties du conducteur ne jouent qu'à partir d'un certain taux d'incapacité (10 % d'AIPP par exemple).

Regardez aussi les franchises « conducteur novice » : certains contrats en exonèrent expressément les clients en essai — précieux quand un jeune conducteur accroche pendant la démonstration.

LA QUESTION À POSER

« Mes clients sont-ils couverts en tant que conducteurs pendant un essai, avec quel plafond de garantie du conducteur, et à partir de quel seuil d'incapacité ? »

N°5

Le véhicule prêté qui ne revient pas : le détournement

Le voleur du négociant n'a pas de pied-de-biche : il repart avec votre accord. Un véhicule prêté — en courtoisie, dans l'attente d'une livraison — qui n'est jamais restitué relève du détournement : des contrats le garantissent expressément lorsque l'auteur est un client à qui le véhicule a été prêté. Vérifiez cette mention et ses conditions (dépôt de plainte notamment).

Restez en revanche vigilant sur l'escroquerie à la fausse vente (faux chèque de banque, fausse identité) : elle est souvent exclue ou très strictement encadrée. La parade est d'abord procédurale : jamais de remise des clés ni du certificat d'immatriculation avant encaissement effectif.

LA QUESTION À POSER

« Le détournement d'un véhicule prêté à un client est-il expressément garanti, et à quelles conditions ? Et où en suis-je face à l'escroquerie à la fausse vente ? »

N°6

Le vol « classique » : une garantie à conditions

Les garanties vol des contrats professionnels comportent des conditions précises. Exemple réel : les clés des véhicules remises dans un meuble fermé à clé en dehors des heures d'ouverture — sinon, exclusion. Clés laissées avec le véhicule : indemnité réduite.

Ajoutez les sous-plafonds (vandalisme, vol d'accessoires) et l'obligation de plainte immédiate. Sur un parc extérieur, les mesures de protection exigées (clôture, alarme) conditionnent la garantie : vérifiez que vos installations y répondent.

LA QUESTION À POSER

« Quelles conditions de protection exactes mon contrat exige-t-il pour le vol — remisage des clés, clôture — et mon site les respecte-t-il ? »

N°7

Le salarié au faux permis : qui porte la fraude ?

Un préposé vous présente un permis falsifié ou vous cache une suspension ; accident pendant un convoyage : l'exclusion « défaut de permis » peut faire tomber la garantie... sauf si votre contrat prévoit expressément d'y renoncer lorsque c'est vous qui avez été trompé (permis faux d'apparence raisonnable, suspension dissimulée, renouvellement omis).

Cette clause de protection de l'employeur existe dans des contrats du marché. Sans elle, c'est vous qui portez la fraude de votre salarié.

LA QUESTION À POSER

« Si un salarié m'a trompé sur la validité de son permis, suis-je quand même couvert en cas d'accident ? »

N°8

L'activité déclarée au code près

Votre contrat garantit l'activité déclarée, parfois au code professionnel près : « négoce de véhicules » n'est pas « mécanique », qui n'est pas « dépannage » ni « location ». Ajouter une activité sans la déclarer — un peu d'entretien avant revente, un véhicule de courtoisie, de la location courte durée — crée une brèche : l'activité non déclarée n'est pas garantie.

Les clauses particulières de vos conditions décrivent précisément votre périmètre. Si votre activité réelle a évolué depuis la souscription, chaque écart se paie au premier sinistre.

LA QUESTION À POSER

« La liste exacte des activités de mon contrat correspond-elle à tout ce que je fais réellement aujourd'hui, entretien et courtoisie compris ? »

N°9

Vos locaux et votre trésorerie : la multirisque qui complète

Un contrat « professionnel de l'automobile » couvre vos responsabilités et les véhicules. Votre local d'exposition, votre bureau, votre matériel et la perte d'exploitation qui vous fait survivre à des mois de fermeture relèvent d'une multirisque professionnelle distincte — c'est vrai chez toutes les compagnies.

L'enjeu est que les deux contrats s'emboîtent sans trou ni doublon : mêmes activités déclarées, valeurs à jour, perte d'exploitation dimensionnée. C'est exactement le travail d'un courtier.

LA QUESTION À POSER

« Ma multirisque locaux et mon contrat auto sont-ils alignés — activités, valeurs à jour, perte d'exploitation ? »

N°10

Un contrat vivant : CA déclaré, risques nouveaux

Les contrats professionnels sont révisables : le chiffre d'affaires se déclare chaque année, avec une tolérance limitée ; l'oubli se paie en majoration et en règle proportionnelle au premier sinistre. Même exigence pour les antécédents et l'évolution de votre parc.

Un bon contrat se pilote : déclaration annuelle faite, activités alignées, et les risques d'aujourd'hui posés sur la table — paiements en ligne, fichier clients, annonces sur les places de marché. C'est la différence entre un contrat signé et un contrat suivi.

LA QUESTION À POSER

« Mes déclarations (activités, chiffre d'affaires, parc) sont-elles à jour cette année ? »

La checklist des 10 points

Prenez vos conditions particulières et cochez. Chaque case vide est un point à éclaircir avec votre assureur — ou une bonne raison de faire relire votre contrat par un œil neuf.

- RC après livraison : vice caché d'un VO vendu expressément couvert, plafonds connus
- Stock : plafond par événement ET par an connu, sous-plafond grêle vérifié
- Valeur du véhicule le plus cher déclarée et à jour
- Circulation sous W couverte, usages conformes, plaques W déclarées au FVA
- Clients couverts au volant en essai ; plafond et seuil de la garantie conducteur connus
- Détournement d'un véhicule prêté expressément garanti ; procédure anti-escroquerie en place
- Conditions vol respectées : clés sous clé, protections du parc en place
- Protection employeur : couvert même si un salarié m'a trompé sur son permis
- Toutes mes activités réelles déclarées (entretien, courtoisie, location...)
- Multirisque locaux alignée + CA déclaré cette année

Et maintenant ?

Si une seule case reste vide — ou si vous ne savez pas répondre — faites relire votre contrat. C'est gratuit et sans engagement : envoyez-nous vos conditions particulières, nous vous remettons une analyse écrite point par point et, pour chaque écart, la garantie du marché qui le comble. En tant que courtier, nous interrogeons plusieurs compagnies pour vous.

Tél. 03 26 05 00 61 · contact@insurpro.fr · www.insurpro.fr

Document d'information générale édité par MBCA Lannois Assurances, courtier en assurance immatriculé à l'ORIAS sous le n°16001806 (www.orias.fr), 14 Rue Courmeaux, 51100 Reims. Les plafonds, franchises et conditions cités sont des exemples issus de contrats garagistes du marché ; les garanties varient selon les contrats et les compagnies : seules les conditions générales et particulières de votre contrat font foi. Ce guide ne constitue pas un conseil personnalisé au sens du Code des assurances. Édition : juillet 2026.