

Désormais, *Le Médecin du Québec* publiera régulièrement une chronique d'information traitant de différents aspects spécifiques des assurances de dommages et de personnes.

Les sujets sont proposés par Dale-Parizeau LM, le partenaire de la FMOQ en matière d'assurance, à partir de questions fréquemment posées par des médecins. Les sujets retenus sont ceux ayant le plus d'intérêt pour l'ensemble des omnipraticiens. Voici une bonne façon d'améliorer vos connaissances des différents produits d'assurance et ainsi devenir un consommateur averti. Quel que soit votre courtier ou votre assureur, cette nouvelle chronique devrait vous permettre de souscrire la protection qu'il vous faut et d'en profiter au maximum sans payer pour une couverture inutile.

Vous pourrez aussi conserver les textes ou les relire dans Internet au www.fmoq.org/medecin_du_quebec/medecin_du_quebec.htm

Bonne lecture !

Assurance automobile protection contre la dépréciation

Une fois que vous aurez choisi tous les éléments facultatifs de votre nouvelle voiture, une dernière option vous sera offerte : l'avenant valeur à neuf ou la garantie de remplacement. Cette protection contre la dépréciation est-elle une attrape marketing destinée à gonfler les revenus des assureurs et des concessionnaires ou s'agit-il d'un produit réellement utile ?

DEPUIS près d'une vingtaine d'années, les assureurs offrent aux automobilistes d'attacher à leur police d'assurance de base une protection additionnelle : l'avenant F.A.Q. n° 43. Cette clause, appelée « valeur à neuf », permet à l'assuré de ne pas avoir à porter le fardeau de la dépréciation à l'occasion d'un sinistre couvert.

Il y a longtemps que les assureurs proposent cette clause en assurance habitation. S'ils n'ont commencé à l'offrir en assurance automobile que depuis vingt ans, c'est seulement parce que les véhicules accusent aujourd'hui une dépréciation moins rapide qu'autrefois. Voyant la rentabilité de cette protection, les concessionnaires d'automobiles se sont mis eux aussi de la partie et proposent depuis environ cinq ans un produit similaire appelé « garantie de remplacement ». Quand un produit d'assurance est rentable au point que les concessionnaires d'automobiles se mettent à le vendre, il y a lieu de se demander, en tant que consommateur, si l'on en a vraiment besoin...

L'avenant valeur à neuf

Les deux principaux articles du libellé de la clause valeur à neuf se lisent comme suit :

1) la garantie est accordée sans aucune déduction pour la dépréciation, étant précisé qu'en l'absence de réparations, elle ne joue qu'à concurrence du prix d'achat sans dépasser le prix courant au jour de l'achat ou, si l'Assuré le préfère, à concurrence de la valeur au jour du sinistre ;

2) en cas de perte totale ou réputée totale, (...), l'Assuré a par ailleurs le droit d'opter pour le remplacement aux frais de l'Assureur par un véhicule neuf ayant les mêmes caractéristiques, équipement et accessoires ou, en cas d'indisponibilité, par un véhicule neuf ayant des caractéristiques, équipement et accessoires semblables.

On remarquera qu'en vertu du premier article, l'assuré peut être indemnisé en argent selon la valeur à neuf, même en l'absence de réparations (cependant, l'indemnité versée par l'assureur ne pourra excéder le prix d'achat ou la valeur de l'auto au jour du sinistre). En réalité, en dépit de ce que prévoit cet article, l'Assureur conserve toujours la possibilité d'obliger l'assuré à faire réparer sa voiture et ce, en vertu de l'une des dispositions générales de la police d'assurance automobile de base.

À ses débuts sur le marché, l'avenant valeur à neuf était offert uniquement aux propriétaires d'un véhicule de promenade neuf et il n'était pas renouvelé après la première année d'usure du véhicule. Aujourd'hui, certains assureurs le proposent aussi aux acheteurs de voitures de luxe, de véhicules sport et de camions légers, ainsi qu'aux locataires de véhicules neufs. De même, il est maintenant possible de souscrire cette protection pour une période de couverture de 60 mois.

La garantie de remplacement

Les protections et les conditions des garanties de remplacement qu'offrent les concessionnaires sont semblables

T A B L E A U

Exemple de réclamation en cas de perte totale au cours des quatre premières années

Indemnité versée par l'assureur pour une voiture neuve payée 20 000 \$

	Sans l'avenant valeur à neuf	Avec l'avenant valeur à neuf
1 an	17 000 \$	Véhicule neuf*
2 ans	15 000 \$	Véhicule neuf*
3 ans	13 000 \$	Véhicule neuf*
4 ans	11 000 \$	Véhicule neuf*

* Entendons-nous bien : un véhicule acheté neuf en l'an 2000 et déclaré perte totale en 2004 sera remplacé par un véhicule neuf... de l'an 2000. Si l'assureur ne réussit pas à en trouver un, il tentera alors de trouver un modèle 2001, puis 2002 et ainsi de suite. Véhicule **neuf** ne signifie donc pas nécessairement véhicule **de l'année**.

Note : Plusieurs éléments touchent la dépréciation, notamment le kilométrage et l'usure du véhicule.

l'autre de ces protections (surtout en cas de pertes partielles, vu le coût faramineux des pièces de rechange). Si le coût annuel d'une telle protection dépasse la valeur de la dépréciation qu'accuse chaque année votre automobile, alors il vaut mieux s'en passer (il y a tout de même peu de chances que cela soit le cas ; mais si le modèle choisi se déprécie très lentement ou si votre dossier de conduite n'est pas très reluisant, le coût de cette protection pourrait, de fait, s'avérer supérieur à la valeur de la dépréciation). Vous pouvez avoir une idée approximative de la dépréciation du véhicule que vous avez choisi en vérifiant dans les annonces classées son prix de vente après une ou plusieurs années d'usure, à condition, bien sûr, que le véhicule en question n'en soit pas à sa première année de production.

à celles de l'avenant valeur à neuf. Certaines garanties comportent toutefois une disposition supplémentaire en vertu de laquelle l'assuré n'aura pas à assumer la franchise que prévoit la police qu'il a souscrite auprès de son assureur primaire. Le hic avec cette garantie, c'est qu'en cas d'accident, l'assuré devra présenter deux réclamations : l'une à l'assureur primaire auprès duquel la police d'assurance auto de base a été souscrite et l'autre à l'assureur secondaire qui gère la garantie de remplacement vendue par le concessionnaire. On peut cependant éliminer ce problème en souscrivant une garantie de remplacement auprès des courtiers qui ont récemment ajouté ce type de protections à leur éventail.

Utile ou pas ?

L'avenant valeur à neuf et la garantie de remplacement sont-ils des protections utiles ? Oui et non. Plusieurs facteurs doivent être pris en considération. Si vous disposez de peu de liquidités, peut-être est-il bon de souscrire l'une ou

Pour juger si vous avez besoin ou non de cette protection, vous pouvez aussi vous poser plusieurs autres questions. Quel usage faites-vous de votre automobile ? À quelle fréquence l'utilisez-vous ? Quel type de conducteur êtes-vous ? etc.

En fait, toutes ces questions conduisent à une question principale à laquelle vous seul pouvez répondre : ai-je les moyens de prendre ce risque moi-même ? Un courtier d'assurance, qui a pour mission de voir à l'ensemble de vos besoins, vous dirait qu'à cette question s'en ajoute une autre encore plus importante : ce risque vaut-il la peine d'être pris en considération eu égard aux autres risques qui peuvent compromettre l'intégrité de mon patrimoine personnel ?

Vous avez des questions ? Veuillez nous les faire parvenir par courriel à info@dplm.com à Dale-Parizeau LM. Vous pouvez également obtenir plus de renseignements en consultant notre site Internet au www.dplm.com/fmoq ou en communiquant avec nous au 1 877 807-3756 (partout au Québec).

L'avenant valeur à neuf est disponible pour les véhicules neufs seulement.

Pour ces véhicules, l'indemnité accordée par les assureurs correspond au prix d'achat auquel on ajoute une indexation annuelle de 5 % pour contrer la dépréciation (par exemple, le propriétaire d'une voiture payée 10 000 \$ en l'an 2000 et déclarée perte totale en 2004 recevra une indemnité totale de 12 000 \$).

R E P È R E S