

## Carrosserie : les Affranchis jouent (aussi) la carte des dommages corporels

vendredi, 26 février 2016

**Les Affranchis, solution imaginée par le carrossier Benjamin Labonne et l'expert indépendant Florian Mourgues, a certes pour mission première la gestion de sinistres automobiles. Mais il décline aujourd'hui un service dédié aux indemnisations de dommages corporels. Explications...**



Les Affranchis est un service de conseil aux automobilistes et de gestion de sinistre imaginé par Florain Mourgues, expert indépendant, et Benjamin Labonne, carrossier en Auvergne, membre du bureau de la FFC-Réparateur et lui aussi acteur particulièrement actif au développement du recours direct. Cette solution se veut, comme son nom l'indique, affranchie de tout intérêt économique autre que celui de l'automobiliste victime d'un accident. Expertise totalement indépendante à l'appui, la solution entend user du recours direct lorsque cela est nécessaire !

Orienté vers l'automobiliste, le système est également vertueux pour le professionnel de la réparation-collision : le rapport de l'expert indépendant est établi sur ce qui est techniquement réalisable et sur la base de temps barémés donnés par les constructeurs. Sans considération prioritaire pour ce qui est économiquement acceptable par l'assureur ou pour le sacro-saint coût sinistre moyen !

### Renforcement annoncé

Pour l'heure, ce système alternatif aux traditionnelles plateformes de gestion de sinistre des assureurs et autre mutualistes intéresse particulièrement les TPE/PME dans le cadre de l'optimisation du poste 'sinistres' de leur flotte de véhicules. De même qu'il peut s'avérer un outil pour les petits courtiers d'assurance, désireux de conserver dans leur portefeuille des clients plusieurs fois sinistrés durant une année et qui, responsables ou non, pourraient se voir 'sortis' par l'assureur...

Les outils sont là ; reste à mailler le territoire, car il est encore 'en rodage' dans le département de son initiateur, avec deux partenaires réparateurs. «*Nous devrions bientôt être rejoints par 6 autres professionnels qui ont entendu parler de notre solution et qui ont manifesté de l'intérêt pour cette démarche*», annonce Benjamin Labonne. Il ne devrait pas avoir de mal à recruter : ce service a la vertu de

restaurer le carrossier dans sa relation directe avec son client automobiliste, ce qui ne peut que lui être profitable...

#### **Après l'auto, les bobos...**

Et qui dit sinistre dit aussi parfois dommage corporel. Or, là encore, l'assuré ne connaissant pas ses droits en la matière se retrouve trop souvent désarmé face à son assureur. Les Affranchis annoncent donc lancer, au plan national cette fois, un service de conseil en indemnisation d'accidents corporels. Il est géré par Steve Saez, expert en dommages corporels et nouvel associé dans l'aventure.

*«Les assureurs décident unilatéralement du montant des indemnisations à leurs assurés, explique Steve Saez. En plus d'être opaque, la procédure est souvent longue, ce qui freine la majorité des assurés qui serait parfois tentée de contester le montant des dédommagements suite à leur préjudice.»* La philosophie de ce nouveau service est la même que pour la gestion des sinistres auto : les Affranchis s'appuient sur des associations de médecins indépendants (ANAMEVA et ANMCT), et la prise en charge du dossier est totale. Enfin, ce service de conseil est rémunéré sur la base des indemnisations obtenues (honoraires : 35% ne portant que sur la plus-value obtenue en cas de renégociation), *«ce qui constitue la meilleure garantie que l'on puisse proposer à nos clients»*, affirme l'expert en dommages corporels.

Sur la base d'une expérience de 3 années et 160 dossiers traités, les retours sont plutôt positifs : entre 300 et 500 € d'indemnisation obtenus pour les dossiers sans arrêt de travail et sans séquelles ; une revalorisation moyenne de 33% des premières propositions d'indemnisation de la part des assureurs... revalorisation qui peut parfois aller jusqu'à +90% !

Voire plus : *«un dossier est révélateur des propositions parfois iniques des assureurs envers leurs assurés : après une bataille d'un an, le montant d'indemnisation d'un de nos clients a tout bonnement été multiplié par 10 !»* Cela valait bien le coup d'attendre un peu.