

Société pour la gestion du personnel

S E P

Section neuchâtoise

Procès-verbal N° 302

Séance du 10 septembre 2002, Grand Hôtel Les Endroits, La Chaux-de-Fonds

Présents : 22

Thème : LE CONSEILLER SUVA : VOTRE PARTENAIRE

Cette fois, c'est M. Donato De Giorgi, membre du comité, qui a procédé au lever de rideau et, après un rappel du tragique événement du World Trade Center à New York, qui presque jour pour jour avait eu lieu lors de la séance de l'année passée et avait frappé de stupeur tous les esprits, à la présentation à la docte assemblée de l'orateur de la soirée, M. François Schaer, Directeur de SUVA, La Chaux-de-Fonds.

1. La SUVA : votre partenaire

Partenaire, c'est, déclare d'emblée l'orateur, un mot à la mode, mais pour la SUVA qu'est-ce que cela signifie. C'est justement ce dont M. Schaer se propose de démontrer ce soir dans ses propos dont les objectifs sont les suivants : présenter l'évolution de la SUVA, faire mieux connaître le conseiller SUVA et, en conclusion, essayer de convaincre les membres présents que la SUVA est bien effectivement leur partenaire.

2. L'organisation

Origine : La SUVA existe depuis 1918. Sa fonction principale était la prévention des accidents et des maladies professionnelles. Si surgit un accident, la SUVA a sa casquette d'assureur, c'est-à-dire, qu'elle est là pour verser les prestations relatives à cet accident. Enfin, au titre de l'évolution, la SUVA veut se consacrer davantage à la réinsertion des victimes gravement blessées et ceci avec l'aide de l'assurance-invalidité notamment.

Mandat légal : La SUVA a naturellement un mandat légal qui lui vient de la Loi sur l'assurance-accidents et de son ordonnance. Elle est l'assureur leader sur le marché et est un établissement dit de droit public ce qui signifie à but non lucratif. Certes, sur un exercice, il peut y avoir perte ou bénéfice, mais il n'y a pas de notion de profits à long terme. La SUVA est financièrement indépendante, c'est-à-dire qu'elle n'a droit à aucune subvention. Elle est également autonome au point de vue administratif dès l'instant où, en tant qu'assureur social, elle ne doit rendre des comptes qu'à l'Office fédéral des assurances sociales.

Conseil d'administration : À la tête : M. Franz Steinegger. Le Conseil d'administration, de type paritaire, comprend des représentants des employés et des employeurs et des représentants de la Confédération qui sont, soit des conseillers au Conseil national, soit aux États.

L'organigramme : Fait état de quatre directeurs généraux avec à la tête M. Ulrich Fricker.

3. Quelques chiffres clés

La SUVA a 1,7 Mio d'assurés environ et quelques 106 000 entreprises. Elle assure également

toutes les personnes qui sont au chômage.

Recettes :

Les primes professionnelles et non-professionnelles : C'est la partie la plus importante. Elle représentent annuellement 3,2 Mia environ.

Le produit des capitaux : L'orateur de rappeler et confirmer que la SUVA ne fait pas de bénéfice, mais il est évident qu'elle a des capitaux de couverture pour pouvoir financer les rentes d'invalidité, d'orphelins et de veuves qu'elle alloue et qui représentent grosso modo 25 Mia. Quand le marché le veut bien cela peut générer des bénéfices. Il est clair que, pour la SUVA, l'année écoulée n'a pas été forcément la meilleure, mais c'est quand même un produit relativement important qui atteint parfois plus de 1 Mia d'intérêts.

Les recours : S'il arrive un accident, par exemple, de la route où il y a un tiers en cause, la SUVA va dans un premier temps verser les prestations à son assuré accidenté le plus rapidement possible et ensuite, elle va se retourner contre le tiers responsable, respectivement, sa responsabilité civile et réclamer tout ou partie des prestations versées. Ce n'est pas un poste négligeable puisqu'il représente entre 170 à 200 Mio par année de récupérations.

Dépenses :

En contrepartie, l'orateur projette un *fromage* qui illustre comment se répartissent dans les grandes lignes les dépenses : rentes, c'est le poste le plus important qui s'élève à 40%, soit plus d'un milliard. Puis, indemnités journalières et frais de traitements.

4. Le marché de la SUVA ?

La SUVA a été créée au départ pour assurer le secteur secondaire, c'est-à-dire essentiellement les métiers à risques : métallurgie, génie civil, bâtiment, forêts, industries de manière générale. Toutefois, il y a aussi quelques exceptions telles que des bureaux et des administrations publiques qui ont eu le choix en 1984 de s'assurer auprès de la SUVA ou auprès du secteur privé. Mais essentiellement résume l'orateur, le marché de la SUVA, c'est le secteur secondaire, donc impossibilité d'assurer les secteurs primaire et tertiaire : banques, hôtellerie, etc. D'un autre côté, il est vrai que, dans le secteur secondaire, la SUVA bénéficie d'un monopole partiel puisque pratiquement les assureurs privés ne peuvent pas y venir non plus.

5. La SUVA mieux qu'une assurance

C'est peut-être péremptoire de le dire de cette manière, admet le conférencier, mais il y a du vrai, si l'on tient compte des quatre marques, chacune se rapportant à une activité particulière, qu'administre la SUVA :

suvaPro : Une des activités principales de la SUVA, c'est de s'assurer de la sécurité au travail, de veiller à conseiller les entreprises, qui sont les responsables, rappelle le conférencier, de la sécurité dans le domaine professionnel, bien avant la SUVA, et également de contrôler qu'il en soit ainsi.

suvaliv ! : Ensuite, le domaine des loisirs. Pourquoi, la SUVA devient-elle toujours plus active dans ce domaine réputé difficile. La raison en est qu'elle a constaté qu'aujourd'hui le 60% des accidents déclarés (env. un demi-million par année) proviennent des activités de loisirs. Non seulement il y a plus d'accidents durant les loisirs, mais en plus de ça, ceux-ci sont souvent plus graves et par conséquent coûtent plus cher, d'où l'intérêt de s'en préoccuper.

suvaRisk : Ensuite avec sa casquette d'assureur, la SUVA est là pour verser des prestations en nature : frais de traitement, de cure, d'hospitalisations, etc. Quant aux prestations en espèces, c'est le deuxième grand poste. Pour rappel, il y a 40% de rentes, et 35% d'indemnités journalières. L'orateur rappelle juste pour la petite histoire que les rentes d'invalidité ne sont pas versées sur la base d'une appréciation médicale, mais que, au contraire, l'invalidité est une

notion économique qui résulte de la comparaison entre deux gains : celui avant l'accident et celui après l'accident. La partie médicale, pour sa part, concerne l'indemnité pour l'atteinte à l'intégrité. Ainsi, l'assureur verse une indemnité, en cas de la perte d'un organe. Si quelqu'un perd sa main droite, par exemple, il aura droit selon une table à un certain montant et que ce soit la main du directeur des ressources humaines – ce que souhaite pas, s'empresse de dire, M. Schaer –, ou celle d'un collaborateur, – ce que M. Schaer ne souhaite pas non plus –, le montant est exactement le même. Par contre, il est clair qu'au niveau d'une rente d'invalidité le taux pourrait être fort variable dans la mesure où le directeur en question serait très peu handicapé dans sa profession de manager des ressources humaines en perdant une main, ce qui ne serait pas le cas du collaborateur, qui serait mécanicien de précision, et dont l'indemnité serait évaluée à 100 pour cent.

suvaCare : C'est une ligne de réadaptation. La SUVA est le seul assureur à détenir des cliniques de réadaptation. Il en existait une depuis longtemps à Bellikon et depuis le 9.9.99, avec l'inauguration à nonante-nonante-neuf centièmes, M. Schaer informe qu'une clinique pour les Romands officie à Sion. Et là, la SUVA essaye de trouver des synergies avec l'assurance-invalidité pour soigner les accidentés, leur remettre éventuellement des prothèses pour pallier leur problème d'invalidité, mais également pour les tester, avec leur concours, pour voir quelles seraient les possibilités de réinsertion sur le marché de l'emploi.

6. Un petit clin d'œil à Expo.02

La SUVA est présente à l'Expo.02 pas tellement en tant qu'assureur, mais plutôt en tant que préventeur avec les autres bureaux de la prévention que sont Le bureau de la prévention des accidents, donc on est bien sous l'appellation BPA ou CFST (Commission fédérale de sécurité au travail).

7. Le réseau SUVA

La SUVA a un réseau assez dense d'agences puisqu'elle en a une vingtaine sur le territoire suisse. Presque une par canton. Le siège est à Lucerne, le plus près possible du Tribunal fédéral des assurances. Et puis, comme déjà mentionné des cliniques.

L'agence de Chaux-de-fonds : Elle est située à l'avenue L-Robert en face de la Tour Espacité, cette belle tour rose sympathique. Son territoire recouvre tout le canton de Neuchâtel, et les trois districts du Jura bernois, de La Neuveville, de Courtelary et de Moutiers, ce qui représente à peu près 3 600 entreprises-clientes et entre 50 000 à 55 000 assurés. La SUVA à La Chaux-de-Fonds reçoit environ 14 000 à 15 000 nouvelles déclarations d'accidents par an et elle génère un chiffre d'affaires d'environ 90 Mio annuel.

8. La SUVA d'hier et d'aujourd'hui

L'orateur projette une illustration d'un atelier du bon vieux temps qui fait apparaître la dangerosité du travail qui a depuis disparu d'où la nécessité en 1918 de créer une assurance accidents. Dans les bureaux administratifs, le travail devait être aussi un travail assez spécial adapté aux conditions de l'époque. Et comme déjà mentionné, le conférencier précise que la SUVA a été créée comme caisse paritaire et c'est une bonne chose d'avoir dans le conseil d'administration des représentants des employés et des employeurs dans la mesure où cela permet de trouver des consensus, des prestations à la hauteur.

Le conseiller d'hier : C'était un peu le monsieur *Colombo* qui cherchait un petit peu la petite bête. Certains termes utilisés dans du courrier d'époque sont révélateurs, il y est dit que le client était *assujetti*. Le réflexe dudit conseiller était le suivant : « Ah ! on reçoit une déclaration d'accident, comment est-ce qu'on peut la refuser ? Il n'y a rien pour la refuser, dommage ! Est-ce qu'on peut faire une réduction ? Ah ! zut ! on ne peut pas faire de réduction, on doit l'accepter. » L'orateur déclare qu'il exagère un peu, qu'il caricature, mais la mentalité était, différente, c'est bien normal, dans les entreprises les mentalités l'étaient aussi différentes. En

somme la vie était différente. C'était le fameux bon vieux temps !

Le conseiller d'aujourd'hui : Il n'a aucune difficulté à l'emporter sur son collègue d'antan. Aussi, l'orateur en donne-t-il une image plus flatteuse. Et d'ajouter que la SUVA a voulu que dans son organisation, ses clients n'aient qu'un seul interlocuteur. Si le chef du personnel ne le connaît pas, au moins le préposé à la sécurité dans l'entreprise le connaît. Cela facilite les relations, c'est l'objectif SUVA. Le client peut s'adresser à une seule personne qui soit son répondant et peut lui poser toutes les questions qu'il veut. Cette personne a différentes fonctions, mais son travail de base est de gérer les dossiers accidents d'une entreprise. Elle saura donc répondre aux questions ou éventuellement transmettre les demandes si la matière débouche sur des terrains plus spécialisés domaines primes, prévention ou requiert le médecin conseil.

Le conseiller-réviseur : Ils sont spécialisés en matière de primes. Est-ce que le client est toujours dans la bonne classe de risque. Au fil des années, l'entreprise a évolué dans son domaine d'activités. Il va faire des révisions des listes de paies pour vérifier que les primes soient versées pour l'assurance, mais également, de plus en plus, pour l'AVS de manière à ne pas déranger les entreprises deux fois. Il fait signer les contrats et perçoit les primes quand tout va bien.

L'inspecteur-accidents : Il va visiter également les entreprises pour différentes raisons : si la déclaration d'accident n'est pas très claire, pour visiter les accidentées, pour voir comment va l'évolution, pour négocier souvent avec les personnes responsables des ressources humaines pour déterminer si un travail adapté existe.

L'assureur-préventeur : Cette double casquette est vraiment formidable, dit l'orateur, parce qu'elle crée beaucoup de synergies. Elle permet de comparer les chiffres dans le but de faire baisser le nombre d'accidents en prenant certaines mesures.

L'ingénieur de sécurité : C'est un spécialiste disposant d'une formation très poussée dans le domaine de la sécurité qui vient faire dans les entreprises des contrôles, des mesure de nuisances, cas échéant de la formation. Il sert de relais pour les campagnes de sécurité : port de lunettes, de souliers, de casques, etc.

9. MSST

Le but de la Directive de la commission fédérale de sécurité au travail MSST, en clair Appel aux Médecins et autres Spécialistes de la Sécurité au Travail, est interactif dès le 1^{er} janvier 2000, c'est la promotion de la sécurité dans l'entreprise. Pourquoi ? Parce que par le passé, il a été constaté, avec les autres acteurs de la sécurité, que les entreprises faisaient de réels efforts importants pour leurs collaborateurs afin d'éviter les accidents, c'est un but éthique extrêmement louable et aussi parce que les entreprises y avaient un retour sur les investissements dans le domaine des primes. La commission fédérale de sécurité au travail a voulu, en laissant une marge de temps de trois quatre ans, que toutes les entreprises y soient soumises.

10. La SUVA demain :

Elle aura une forte orientation vers le partenaire. De plus en plus de synergies vont se créer entre les entreprises-clients et la SUVA concernant les processus : sécurité (domaines professionnel et loisirs), risques (domaine des primes), care (gestion des personnes accidentées).

La séance s'est déroulée sans accident à la satisfaction de toutes et tous qui l'ont exprimée par leurs applaudissements orientés vers la SUVA et notamment, son directeur de la Chaux-de-Fonds, M, Schaer, ce qui prouve qu'ils n'avaient pas perdu la main !

Jacques Maurice Chenaux