

INSTITUT INTERNATIONAL DES
ASSURANCES DE YAOUNDE
CYCLE SUPERIEUR — 7e Promotion 1984 - 1986

**APPROCHE ANALYTIQUE ET CRITIQUE DE
LA PRODUCTION DE L'ASSURANCE INCENDIE
DANS LE CONTEXTE AFRICAIN :
LE CAS DU CAMEROUN**

Mémoire de fin d'Etudes
présenté en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES
DE L'I. I. A.

et

Soutenu publiquement par :

YOSSA Jean Claude

Juin 1986
B.P. 1575 Yaoundé

Sous la Direction de
M. NDIOMO Pierre
Diplômé du cycle supérieur
de l'I.I.A.
Chef de service Production
AMACAM — Yaoundé

/777 E D I C A C E

Je dédie ce travail à :

- Toute ma famille, notamment à :
 - * M. KAMO Martin, Etudiant à l'ESSEC de Douala
 - * M. NGUEMALEU Willy Guy Patrick, Elève au Collège Alfred Saker de Douala
 - * M. TAPOKO Jean-Claude, Homme d'Affaires
 - * Mme TAPOKO Madeleine
 - * Mlle NGOYAP Berthe
 - * Mlle DJEUKAM Martine
 - * M. TCHANGA Jean, Comptable.
 - Tous mes amis, en particulier à :
 - * M. KAMGA Emmanuel, Economiste
 - * KAMGA Michel, Analyste-Programmeur
 - * M. POLIWA Remy-Charly, Etudiant en France
- et à
- Tous mes Camarades de Promotion.

Lorsqu'on entreprend des investigations sur un sujet aussi pratique que le nôtre, on risque de céder au découragement, devant le caractère inaccessible et parfois confidentiel des informations que l'on sollicite.

Dans cette perspective, de peur de voir le projet de recherche se transformer en une gageure, on s'installe dans des spéculations dont la nature acrobatique finit par étouffer le message que l'on entendait transmettre.

Fort heureusement, nous avons réussi à surmonter ces difficultés en faisant le tour de certaines Compagnies et à constituer une véritable banque de données, à partir du questionnaire que nous avons soumis aux responsables concernés.

Et si nous sommes aujourd'hui, capable d'émettre des réflexions sur une branche aussi passionnante que l'Assurance Incendie, nous le devons à l'INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE au quel nous rendons un vibrant hommage.

Nos vifs remerciements vont spécialement à Monsieur NDIOMO Pierre, Chef de Service Production aux Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun (AMACAM) qui s'est consacré, avec un dévouement incommensurable, à la supervision de ce modeste travail.

Nous sommes également très reconnaissant à l'endroit de Madame NDIOMO Rachel qui a assuré la dactylographie de cet ouvrage.

Enfin, il est évident que l'opinion exprimée ici, n'engage que l'Auteur.-

Jean-Claude YOSSA

S O M M A I R E

INTRODUCTION GENERALE : INTERET DE L'ETUDE ET POSITION DU PROBLEME

PREMIERE PARTIE : ANALYSE PRATIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE AU CAMEROUN

CHAPITRE I : LA PRODUCTION DE L'ASSURANCE INCENDIE AU CAMEROUN ET LES PERSPECTIVES DE VENTE

SECTION_I : L'ASSURANCE INCENDIE ET LA MENTALITE CAMEROUNAISE

SECTION_II : LES GARANTIES PROPOSEES

SECTION_III : LA TARIFICATION

CHAPITRE II : CAS PRATIQUE

SECTION_I : VISITE DES RISQUES

SECTION_II : DOCUMENTS CONTRACTUELS

SECTION_III : REDACTION D'UN CONTRAT

DEUXIEME PARTIE : APERCU CRITIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE

CHAPITRE III : PROBLEMES SOULEVES PAR LA BRANCHE INCENDIE

SECTION_I : L'INADEQUATION DU TARIF BLEU AVEC LA REALITE CAMEROUNAISE

SECTION_II : L'INSUFFISANCE DES CAPITAUX ASSURES

SECTION_III : LA DEFICIENCE DES MOYENS DE PROTECTION

SECTION_IV : L'ABSENCE D'UNE VERITABLE POLITIQUE MARKETING DANS LES COMPAGNIES

CHAPITRE IV : ESQUISSE DE SOLUTIONS

SECTION_I : LA REFONTE DU TARIF BLEU ET ^{LA} PROMOTION DU PRODUIT

SECTION_II : L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS

SECTION_III : L'ESTIMATION PREALABLE

SECTION_IV : LA PREVENTION

CONCLUSION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE : INTERET DE L'ETUDE ET POSITION DU PROBLEME

Le développement économique repose sur la multiplication d'Entreprises Commerciales et Industrielles génératrices de valeurs ajoutées. Pourtant le cadre dans lequel s'opèrent ces mutations quantitatives et qualitatives de l'économie n'est pas toujours sécurisant.

Il suffit, dès lors, qu'un évènement malheureux, tel un incendie, survienne pour que ces "merveilles" s'écroulent comme un château de Cartes, répandant faillites et tentatives de suicide par-ci, désolations et spectres de la famine par-là.

Le problème est d'autant plus ardu que les sinistres incendie enregistrés ces dernières années, dans certains Pays africains, frisent des montants particulièrement colossaux.

Au Cameroun, c'est la destruction du Marché de Garoua par un feu d'origine inconnue qui a défrayé récemment la chronique, occasionnant des pertes matérielles estimées à 15 Milliards (1) de F CFA. Dans le même ordre d'idée, on ne saurait mésestimer les sinistres MORY, SODECOTON, CAMAIR, intervenus quelques mois plus tôt, qui avaient, eux aussi, engouffré plusieurs Milliards de F CFA.

L'étude de l'Assurance Incendie dans ce contexte, envisage de se démarquer des simples élucubrations d'intellectuel pour donner lieu à un instrument de travail et de réflexion.

Et qui plus est, la matière que nous brassons est complexe car, comme nous l'avons souligné au cours de notre stage : <<sur le plan méthodologique, mieux que toute autre branche, l'Assurance Incendie est échafaudée sur un ensemble de concepts admirablement pensés dont l'ignorance ou la prétérition compromettrait l'exercice de la profession>>.(*)

Par ailleurs, le lourd déficit qui affecte la branche auto (Responsabilité Civile) incite les Compagnies d'Assurance à réorienter leurs efforts vers des branches relativement plus équilibrées comme l'incendie.

(1) Voir "Cameroon Tribune" du 6 Février 1986 n° 3494 Page 3

(*) Voir notre Rapport de Stage - Page 13

Aussi, en raison même de cette importance et de ses implications sociales, le contrat d'Assurance Incendie mérite-t-il, devant l'éventail particulièrement large, mais aussi spécifique des garanties qu'il octroie, l'examen minutieux que nous avons regroupé autour du diptyque suivant :

PREMIERE PARTIE : ANALYSE PRATIQUE DE L'ASSURANCE
INCENDIE AU CAMEROUN

DEUXIEME PARTIE : APERCU CRITIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE

<< Les assurés ont le droit d'exiger des polices qui les garantissent parfaitement et sans surprises, le tout est une question de primes et de clauses.

Si, nous Assureurs, ne sommes pas capables de satisfaire cette légitime revendication, nous aurons manqué à tous nos devoirs >>. (1)

(1) Jacques DES CHAMPS cité par Maurice DAMBREVILLE et Marcel FOUCAULT in "L'expertise Incendie". Editions de l'Argus, Journal International des Assurances 2, Rue de Château dun, 75009, Paris - Page 76

PREMIERE PARTIE : ANALYSE PRATIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE
AU CAMEROUN

INTRODUCTION

Entre autres caractéristiques, le contrat d'assurance incendie est un contrat d'adhésion c'est-à-dire une convention renfermant un certain nombre de clauses que l'assuré ne peut fructueusement contester : il les accepte ou les refuse en bloc.

Mais si cette vérité est absolue au niveau des conditions générales, elle l'est moins, au niveau des conditions particulières destinées précisément à adapter le risque à la situation propre de l'assuré. Aussi, en contrepartie de la prime qu'il reçoit, l'assureur doit-il offrir à l'assuré une couverture suffisante et appropriée.

En d'autres termes, il doit s'imprégner de l'outillage théorique qui commande l'exercice du métier, mais aussi des réflexes pratiques lui permettant de faire face aux différents cas de figure.

La question que nous pouvons légitimement nous poser est celle de savoir si, au Cameroun, la gestion pratique de l'assurance Incendie va au-devant de cette double mission qui fonde et explique du reste, les linéaments de cette partie :

CHAPITRE I : PRODUCTION DES CONTRATS INCENDIE AU CAMEROUN
ET PERSPECTIVES DE VENTE

CHAPITRE II : CAS PRATIQUE

CHAPITRE I : PRODUCTION DES CONTRATS INCENDIE AU CAMEROUN ET PERSPECTIVES DE VENTE

Le cadre spatial dans lequel s'opère cette étude est le Cameroun, véritable "Afrique en miniature" qui à travers un marché des Assurances, relativement concurrentiel et discipliné, peut offrir à l'observateur, la latitude d'apprécier la souscription des contrats Incendie.

Le tarif, en vigueur, dans ce Pays, comme du reste, dans tous les Pays d'Afrique, membres de la CICA (1) est le tarif bleu.

Trois centres d'intérêt retiendront notre attention ici :

Section I : L'ASSURANCE INCENDIE ET LA MENTALITE CAMEROUNAISE

Section II : LES GARANTIES PROPOSEES

Section III : LA TARIFICATION

Section I : L'Assurance Incendie et la Mentalité Camerounaise

L'idée que le Camerounais se fait de l'Assurance Incendie transparaît à deux niveaux :

A/ Sur le plan psychologique et religieux

Le comportement de l'assuré est tributaire de la région dont il est ~~est~~ originaire :

. L'homme de l'Ouest est relativement optimiste et son état d'esprit empreint de quiétude est insensible à l'éventualité d'un incendie.

. L'homme du Nord, de l'Etrême-Nord et de l'Adamaoua est quelque peu fataliste, l'incendie étant considéré comme un anathème jeté par le très-haut sur un être humain, en guise de punition.

. L'homme du Centre et du Sud est doué de bonne volonté, mais son aversion pour les risques d'entreprise le pousse

(1) Conférence Internationale de Contrôle des Assurances.

naturellement à négliger les effets de l'incendie.

. Le ressortissant du Littoral n'est nullement ébranlé par le risque d'incendie qu'il accepte volontiers, lors même que son entreprise peut en pâtir.

. Pour l'originaire des Provinces du Sud-Ouest et du Nord-Ouest, la prime d'assurance Incendie représente un coût qu'il estime surperflu et hautement préjudiciable à l'amélioration de son bénéfice commercial.

. L'homme de l'Est est beaucoup plus intéressé par la garantie Tornade, Trombe, Tempête, Ouragan (ces phénomènes naturels sont légion dans cette partie du Pays). Or, il s'agit là d'une garantie annexe qui ne saurait raisonnablement être détachée de la garantie de base.

En somme, le climat de sécurité du Camerounais, où qu'il se trouve, n'est guère perturbé par la vision obsessionnelle du risque d'incendie.

B/ Sur le plan économique et social

Il n'y a, sans doute, pas meilleur procédé qu'un tableau statistique judicieusement choisi pour quantifier l'importance de la branche Incendie dans le marché Camerounais.

Le tableau ci-après que nous avons construit, à partir des renseignements tirés de l'inextricable écheveau statistique du Ministère des Finances nous aidera à cette fin :

ANNEES BRANCHES	1980	1981	1982	1983
Incendie (Primes émises) F. CFA	2 025 500 530	2 684 091 973	2 986 913 245	3 220 417 410
Toutes branches Confondues (Primes émises) F CFA	17 796 423 146	22 239 419 840	28 384 981 972	30 951 115 423
Part de l'Incendie dans le Marché Camerounais (%)	11,37 %	12,06 %	10,52 %	10,40 %

Ce tableau est d'autant plus intéressant qu'il contient des chiffres saupoudrés sur quatre exercices et donc susceptibles de conduire à des conclusions crédibles.

Il en découle qu'après avoir atteint son ~~sumum~~ en 1981, la statistique représentative de l'importance relative de l'assurance Incendie amorce une chute libre.

Alors que dans le même temps, la part relative de l'investissement dans la demande intérieure du Cameroun va crescendo comme le confirme le tableau suivant (exprimé en millions de F CFA), sauf pour les parts relatives) :

	(1979/1980	: 1980/1981	: 1981/1982	: 1982/1983	: 1983/1984
Investissements	295 900	448 400	538 700	680 110	828 900
Demande intérieure	1 418 021	1 870 023	2 269 154	2 645 267	3 143 257
Part relative de l'investissement dans la demande intérieure %	20,87	23,98	23,74	25,71	26,37

(Source : Comptes nationaux du Cameroun - 1983/1984. Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire).

En marge de l'année 1981/1982, les investissements, marquent en termes relatifs, une évolution fulgurante qui tranche paradoxalement avec le recul de l'assurance Incendie.

Et lorsqu'on sait que, sur le plan macro-économique, l'assurance vise à préserver le patrimoine national, il y a là matière à réflexion.

On peut donc relever, pour le regretter, qu'un incendie, fût-il anodin est susceptible de dévorer ces capitaux sans que leur reconstitution puisse être envisageable à court ou à moyen terme.

La décroissance du poids quantitatif de l'assurance

Incendie qui traduit, du reste, une perte d'engouement du Camerounais pour cette branche d'assurance s'éclaircit, davantage, au regard de cinq batteries de raisons :

- La première, c'est que l'assurance Incendie n'est pas une assurance obligatoire. Et le souscripteur Camerounais qui n'en perçoit pas toujours l'utilité a quelque réticence à y venir de lui-même.

Il n'est d'ailleurs pas surprenant de constater que c'est généralement à l'occasion des prêts bancaires, sur la pression du banquier qu'il prend une police Incendie garantissant la chose hypothéquée contre le feu ou l'explosion.

- La deuxième, c'est que le petit propriétaire Camerounais et son locataire renvoient très souvent, aux calendes grecques la clause contractuelle relative à l'assurance des biens loués quand ils ne l'ignorent pas tout simplement. (1)

Attiré par le gain immédiat, le bailleur met en veilleuse l'éventualité d'une responsabilité locative de celui auquel il confie la garde, la jouissance exclusive et privative de ses biens.

Et l'aphorisme selon lequel, <<l'assurance n'est chère qu'avant l'incendie >> trouve ici, sa meilleure application.

C'est sans doute, la méconnaissance du Code Civil qui explique cette amnésie.

- La troisième raison tient à la nature même de l'assurance : Produit immatériel, l'assurance demeure - et ceci n'est pas le fait exclusif du Cameroun - assimilée à un bien de luxe.

Il en résulte donc, que constamment prisonnier des pesanteurs économiques (inflation, dégradation du pouvoir d'achat...) le citoyen d'un Pays sous-développé cherche avant tout, à satisfaire ses besoins incompressibles, notamment de survie.

(1) On peut néanmoins noter que les baux passés avec les grandes Sociétés Immobilières en font état.

Dès lors, l'assurance Incendie ne peut être reléguée qu'au second plan.

- La quatrième raison s'explique par l'absence d'une politique commerciale agressive de l'assureur. En effet, l'existence des produits financiers issus de la couverture des provisions techniques afférentes aux primes d'assurance Incendie, devrait décider les Compagnies à rogner leur marge bénéficiaire pour consentir des remises aux assurés. Malheureusement, la pratique de cet équilibre tarifaire est mise en veilleuse, et penser dans ces conditions, à une reprise spontanée des souscriptions, serait une pure hérésie.

- Enfin, la fuite de l'Etat Camerounais devant l'assurance Incendie est source d'immobilisme. En effet, dans une ville comme Yaoundé où les immeubles ministériels s'étendant à perte de vue, poussent comme des champignons, les Pouvoirs Publics, n'ont-ils pas quelque intérêt à souscrire une assurance Incendie ?

Et si la dégradation constante des résultats de la branche auto (Responsabilité Civile en particulier) pousse l'Etat à être son propre assureur, qu'est-ce qui justifierait alors son extrême réserve vis-à-vis de l'assurance Incendie ?

Voilà, autant de mobiles qui militent en faveur de la stagnation, voire de la regression relative de l'assurance Incendie dont la section suivante nous permettra d'étudier les différentes garanties.

Section II : GARANTIES PROPOSEES

Il s'agira d'examiner, à la lumière des renseignements tirés du tarif bleu encore en vigueur au Cameroun, les différentes garanties que l'assureur Camerounais offre à sa clientèle.

Nous ne saurions nous livrer ici à un cours d'assurance Incendie qui outrepasserait les limites de notre compétence.

Nous jetterons tout simplement une lumière crue sur la gamme de recettes mises à la disposition de la clientèle.

Ce sont :

- I/ La garantie de base
- II/ Les garanties complémentaires
- III/ Les garanties accessoires
- IV/ Les garanties annexes
- V/ La perte d'exploitation après incendie.

I/ La Garantie de base

Elle couvre les dommages matériels causés par le feu aux biens mobiliers et immobiliers. Les dommages corporels en sont donc exclus. Le tarif bleu (1) précise les contours des << dommages matériels directs >> :

<< Sont assimilés aux dommages matériels directs les dommages matériels occasionnés aux objets compris dans l'assurance par les secours et par les mesures de sauvetage >>.

Mais sur le plan analytique, l'assurance Incendie comporte :

- le risque direct qui est la chose assurée c'est-à-dire :

- * le bâtiment
- * le contenu (mobilier, matériel, marchandises)
- * les travaux d'embellissement effectués dans les bâtiments
- * la privation de jouissance
- * pour un propriétaire d'immeuble, la perte des loyers ;

- le risque de responsabilité, lié à la mise en cause de la responsabilité quasi-délictuelle, délictuelle et contractuelle ^{de l'assuré} telle que prévue par le Code Civil.

S'il se réduisait à la seule couverture du risque Incendie, le contrat d'assurance Incendie serait trop étreint pour assouvir les besoins de sécurité, vivement ressentis par l'assuré. Aussi, d'autres garanties, y sont-elles jointes, sur la demande du souscripteur.

(1) : Voir Tarif bleu D.G. 3

II/ Les garanties complémentaires

Elles concernent :

- le mobilier hors du domicile
- la reconstitution d'archives
- les pertes indirectes
- les frais de déblais, démolition et enlèvement des décombres après sinistre
- les honoraires d'experts.

III/ Les garanties accessoires

Elles protègent l'assuré contre :

- les explosions
- la chute de la foudre
- les dommages aux appareils électriques
- la chute d'appareils de navigation aérienne.

IV/ Les garanties annexes

Elles couvrent l'assuré contre :

- le tremblement de terre
- les tempêtes - ouragans - trombes - tornades
- les émeutes - mouvements populaires.

V/ Les pertes d'exploitation

Passibles d'un tarif particulier, elles sont destinées à replacer l'entreprise qui vient de subir une chute vertigineuse de son chiffre d'affaires en liaison avec l'incendie, dans la situation financière qui aurait été la sienne si elle n'avait pas subi de sinistre.

On peut donc dire que l'assureur Camerounais octroie à sa clientèle une kyrielle de garanties aussi intéressantes les unes que les autres, mais que nous avons évité d'assortir d'explications redondantes susceptibles de donner lieu à une photocopie du tarif bleu.

Mais, si proposer des garanties à l'assuré est une chose, procéder à la tarification du risque en est une autre qui mérite davantage d'attention.

Section III : La Tarification

C'est l'opération qui consiste, pour l'assureur, à fixer le prix de vente de son produit. Tâche d'autant plus abstruse qu'à l'opposé de l'entreprise ordinaire, la Compagnie d'assurance est profondément influencée par l'inversion du cycle de production : l'assureur ne connaît son prix de revient (coût du sinistre) qu'a posteriori.

Heureusement qu'en matière Incendie, il existe le tarif bleu dont l'assureur Camerounais continue de se servir et qui nous donne à voir une variété de taux modelables en fonction de plusieurs paramètres.

I/ Facteurs influençant la tarification

La prime d'assurance calculée sur la base d'un capital de 1 000 (°/°°) dépend étroitement de la matérialité propre du risque et du voisinage.

A/ Tarification selon la matérialité du risque

Les trois facteurs, à prendre en compte, constituent sans conteste, l'affectation du risque, la nature de ses construction et couverture et les éléments aggravants intérieurs.

- Au niveau de l'affectation du risque (usage), on distingue :

- les risques simples (Propriétés publiques et de bienfaisance à usage administratif, risques de simple habitation, bureaux publics ou privés).
- les risques commerciaux (Risques dans lesquels sont renfermées les marchandises de diverses natures (épiciers, boulangers, pharmaciens).

- les risques industriels et objets divers (tous risques autres que ceux définis dans les tarifs des risques simples ou ordinaires et des risques commerciaux).
- la nature des construction et couverture s'obtient en évaluant le pourcentage des surfaces occupées par les matériaux de différente nature (durs, sémi-légers, légers) par rapport à la surface totale (1e risque, 2e risque, 3e risque) d'une part ou des toitures (1ère classe, 2ème classe, 3ème classe) d'autre part.

Ce critère permet donc de classer les risques en fonction de la vulnérabilité des murs extérieurs et des toitures dont ils sont constitués.

- Quant aux éléments intérieurs dont la présence peut notablement accroître les possibilités d'incendie, on peut citer :

- . l'existence des étages
- . les produits dangereux
- . les travaux accessoires dangereux (chaufferies, gazogènes, ateliers d'entretien)
- . le stockage de marchandises à plus de 6 m de hauteur ou ayant une grande valeur.

B/ Impact du voisinage sur la tarification

Il s'agit de sanctionner les dangers potentiels d'incendie inhérents au voisinage du risque qui peuvent s'exprimer à travers :

- la communauté : tous les risques situés sous le même toit sont passibles du même taux de prime, celui du risque le plus grave.

Cette formule générale est atténuée par la "Règle du Quart de l'immeuble", applicable exclusivement aux risques simples et commerciaux.

- la contiguïté avec ou sans communication qui est un voisinage de contact.

- la proximité qui suppose que les risques sont séparés l'un de l'autre par une distance de moins de 5 m si les deux risques sont du 1^{er} risque de construction et de moins de 10 m dans les autres cas.

En marge des éléments propres au risque et de ceux afférents au voisinage, l'assureur Incendie intègre d'autres critères dans son analyse. Aussi, examine-t-il avec soin les moyens de prévention et de protection, les antécédents du risque, sa localisation ; toutes choses susceptibles d'agir sur la fréquence et l'intensité du risque.

II/ Schéma de tarification

C'est précisément pour obvier aux difficultés financières pouvant résulter d'une sous-tarification que le calcul de la prime revêt une importance capitale, et doit de ce fait obéir à l'ordre suivant :

1) Taux de base Incendie.....	: x
2) Surprimes ou bonifications pour étage.....	: x
Résultat.....	: x
3) Surprimes, majorations, bonifications ou rabais pour construction et couverture.....	: _____
Résultat.....	: x
4) Toutes autres surprimes ou bonifications totalisées.....	: x
Résultat.....	: x
5) Applications des majorations totalisées pour les majorations pour proximité d'un risque plus grave	: x
Résultat.....	: x
6) Application successive de chacun des rabais.....	: x
Taux net à appliquer.....	: x

Il reste bien entendu que les surprimes pour renonciation à recours, risques d'explosion seront toujours décomptées séparément.

Par ailleurs, dans les calculs résultant des dispositions ci-dessus, les décimales au-delà des centimes seront négligées.

Voilà donc, brièvement exposé, le soubassement théorique qui préside à une bonne tarification. Mais la maîtrise de l'outillage théorique n'est significative qu'autant qu'elle s'appuie sur la réalité. Il n'est donc pas superfétatoire de faire état d'un cas pratique ici.

CHAPITRE II : CAS PRATIQUE

Nous allons rendre compte, dans ce chapitre, de la tarification d'un risque industriel (une émaillerie) que nous avons personnellement visité à Douala dans le cadre du voyage d'étude que nous y avons effectué.

Ici, nous avons fait à la fois, oeuvre d'inspecteur et de rédacteur. Et c'est à ce double titre que nous avons mis un point d'honneur à charpenter ce chapitre autour de trois sections :

Section I : VISITE DU RISQUE

Section II : DOCUMENTS CONTRACTUELS

Section III : REDACTION DU CONTRAT

Section I : Visite du risque

Très importante en assurance Incendie, la visite du risque munit l'inspecteur de tous les renseignements propres à faciliter une bonne tarification du risque. Elle le conduit notamment à apprécier la matérialité du risque, le voisinage, les moyens de chauffage, les moyens de secours, la qualité des installations électriques, l'accumulation des valeurs, l'emploi de produits dangereux. D'une manière générale, elle confine l'inspecteur des risques à un rôle que Jacques LACOUR a brillamment clarifié dans sa "Théorie et Pratique de l'Assurance Incendie" (1) et qui consiste à :

- << - contrôler les déclarations de l'assuré
- recueillir des renseignements complémentaires (division, compartimentage, procédés de fabrication...)
- apprécier la tenue du risque (surveillance, balayage, encombrement, vétusté des bâtiments...)
- déterminer le sinistre maximum possible et le sinistre raisonnablement escomptable.

Allant plus loin, l'auteur (2) donne de ces deux dernières notions une définition qu'il nous plaît d'exposer ici :

(1) Voir ledit Ouvrage Page 218

(2) Ibidem

<< Le sinistre maximum possible, dit-il, résulte d'une appréciation pessimiste supposant un sinistre dans les circonstances les plus défavorables .

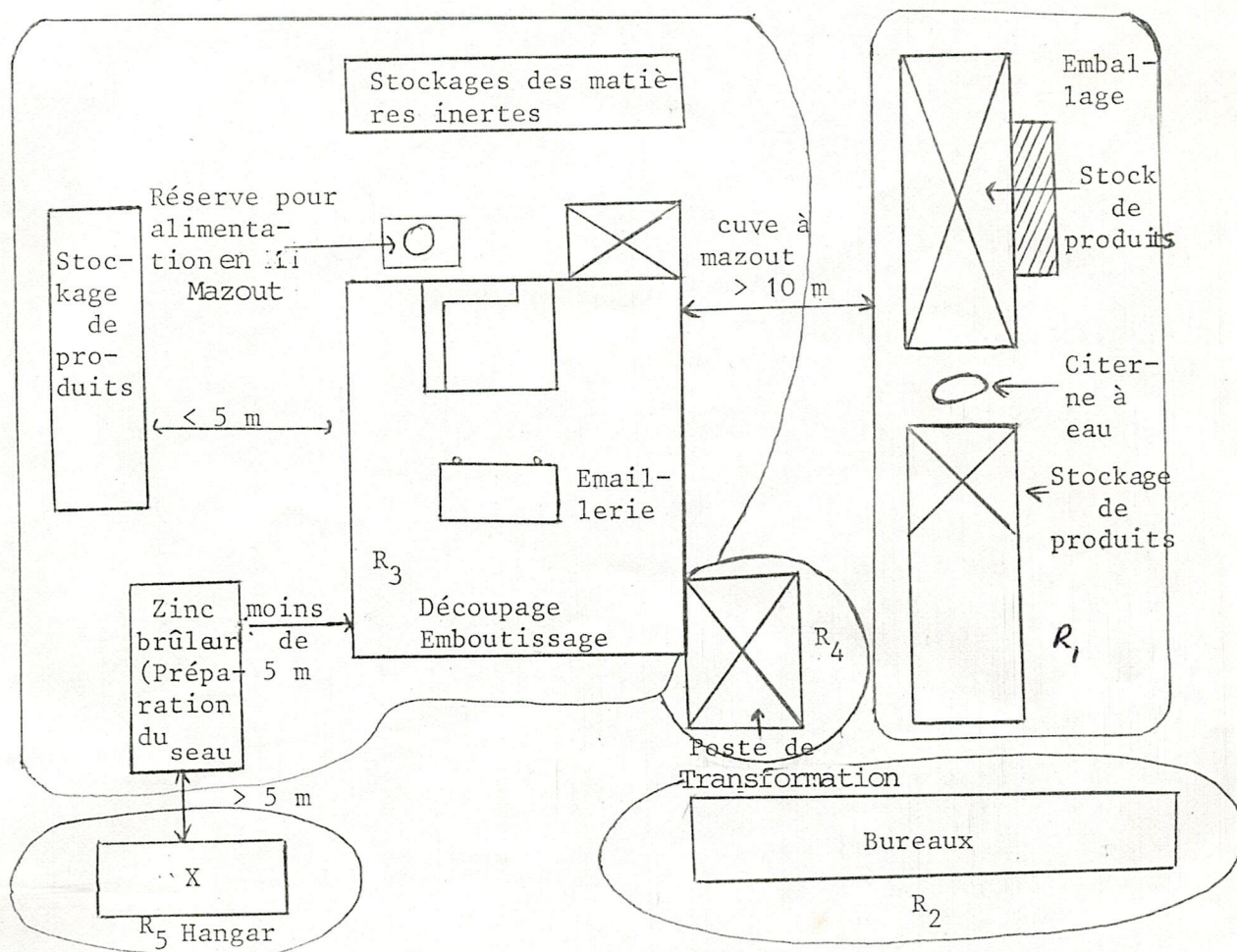
En effet, c'est le résultat d'une addition de la valeur des biens se trouvant exposés à un même sinistre, généralement séparés par moins de 10 mètres >>.

<< Le sinistre raisonnablement escomptable représente, selon l'auteur, le montant estimé du sinistre, apprécié par l'Inspecteur.. C'est une appréciation subjective de tendance optimiste >>.

Ce qui est également important de noter, c'est qu'au terme de cette visite, l'inspecteur dresse un rapport de vérification (V_{10} , V_{13} , V_{14}).

C'est donc fort de ces principes que nous nous sommes rendu sur les lieux.

Le plan de masse qui se dégage de la visite de ce risque s'établit ainsi qu'il suit :



Nous allons d'abord décrire le risque, procéder ensuite à la tarification et suggérer enfin quelques idées dans la perspective d'une amélioration éventuelle.

I/ Description du risque

C'est un ensemble de bâtiments, contruits et couverts en dur , abritant des appareils destinés à transformer les matières premières métalliques en effets de ménage (plats, casseroles, seaux, etc...).

On note ici, la présence d'un liquide inflammable comme le mazout. Les produits finis sont stockés dans trois magasins et à l'entrée de l'usine, à proximité des bureaux, se dresse un poste de transformation.

Dans le bâtiment principal (atelier) où s'effectue l'emboutissage, l'attention du prospecteur est polarisée autour d'un four en argile.

La chaleur y est caniculaire ; le voisinage n'est pas aggravant.

Les moyens de prévention et de secours se limitent à deux robinets d'incendie armés sans surpresseur, et à quelques extincteurs mobiles.

L'usine est manifestement sale ; ce qui fait planer sur les locaux, le danger permanent d'un incendie.

Les installations électriques, vétustes, ne sont guère sécurisantes.

Le moins que l'on puisse dire, est qu'il s'agit d'un assez mauvais risque.

II/ Tarification

Compte tenu de la nature des garanties, du sinistre maximum possible et de la distance qui sépare les différents

bâtiments, nous pouvons compartimenter le risque. Opération qui nous conduit à retenir quatre blocs : R_1 , R_2 , R_3 et R_4 . Et grâce au tarif bleu, il nous est loisible de déterminer les taux de prime correspondants :

R_1 : Produits finis Taux = $1,80\text{‰}$ (Rubrique n° 377)
Emaillage

R_2 : Bureau Taux bâtiment = $0,70\text{‰}$ Taux contenu = $1,20\text{‰}$
(Rubrique R.S. N° 2)

R_3 : Travail de métaux (Rubrique 365) $\Rightarrow$ Taux = $1,70\text{‰}$

. Galvanisation (Rubrique 372) $\Rightarrow$ Taux = $2,50\text{‰}$

. Emaillage (Rubrique 377) $\Rightarrow$ Taux = $2,55\text{‰}$ qui
passe à $4,50\text{‰}$ en
raison de la citerne à
mazout (liquide inflam-
mable (Rubrique 375)

(1)

R_4 : Transformation de courant

Taux = $2,50\text{‰}$
Rubrique 430 - Industrie
électrique - Usine Ther-
mique)

R_5 : Hangar (risque simple) : Taux bâtiment = $0,70\text{‰}$
Taux contenu = $1,20\text{‰}$

La prise en compte de la contiguïté et de la communauté nous amène à reconsidérer les taux de prime sus-indiqués.

Ainsi, le bloc R_2 étant contigu au bloc R_1 , son taux bâtiment sera-t-il porté à $0,72\text{‰}$ (c'est-à-dire $\frac{4}{10} \times 1,80\text{‰}$)

De même, l'émaillerie, la galvanisation et le travail des métaux s'exerçant sous le même toit, sont-ils passibles du taux de risque le plus grave c'est-à-dire de $4,50\text{‰}$.

(1) : R_4 est contigu à R_3 , mais il conserve son taux propre
($2,50\text{‰}$) qui est supérieur à $\frac{4}{10} \times 4,50\text{‰} = 1,80\text{‰}$

En définitive, le taux à retenir sera :

BLOCS	TAUX BATIMENT	TAUX CONTENU
R ₁	1,80 ‰	1,80 ‰
R ₂	0,72 ‰	1,2 ‰
R ₃	4,50 ‰	4,50 ‰
R ₄	2,50 ‰	2,50 ‰
R ₅	0,70 ‰	1,2 ‰

Mais, le rôle de l'assureur doit-il se réduire à la simple tarification d'un risque industriel dont, de surcroît, nous avons mis en exergue la vulnérabilité ?

Nous ne le pensons pas. En effet, tel un médecin qui ne doit pas se contenter de la simple prescription, l'assureur doit suggérer et conseiller.

III/Quelques idées dans la perspective d'une amélioration éventuelle du risque.

. Le premier conseil à donner à l'assuré est d'attirer son attention sur la présence de la cuve à mazout dans le bloc R₃. L'assuré gagnerait donc à l'installer à plus de 10 mètres de l'atelier ou à utiliser des conduits souterrains en contrepartie d'une baisse tarifaire relativement motivante (le taux de prime passerait alors de 4,50 ‰ à 2,55 ‰).

. Le deuxième conseil consiste à lui faire percevoir les dangers d'incendie qu'il secrète lui-même, à travers le mauvais entretien de ses locaux.

Il en résulte qu'un balayage quotidien se révèle salutaire ici.

. La troisième idée, c'est de lui recommander la multiplication des extincteurs mobiles et le contrôle permanent des robinets d'incendie armés.

Tel est donc, l'arsenal des mesures - qui n'est malheureusement pas exhaustif - à suggérer à l'assuré pour l'amener à améliorer son risque.

Mais déjà, on peut le créditer d'un très bon réflexe : c'est d'avoir réparti ses produits finis dans plusieurs magasins de manière à faire obstacle à l'accumulation des valeurs qui constitue un fait aggravant.

La visite des risques, l'on a vu, débouche sur la collecte d'un certain nombre d'informations destinées à rendre aisée la rédaction du contrat. Mais, celle-ci, n'est possible qu'à partir des supports matériels précis, autrement appelés "Documents Contractuels" dont l'examen constitue l'objet de la section suivante.

Section II : Les documents Contractuels

Ce sont : la note de couverture, la police et l'avenant. La note de couverture constate un engagement réciproque temporaire. Elle permet donc de donner effet à la garantie dans l'attente de la régularisation de la police. Elle diffère de la proposition d'assurance en ce sens qu'assureur et assuré y sont engagés.

. Le contrat comprend les conditions générales qui sont relatives à la formation, l'exécution et l'extinction de la police et les conditions particulières qui personnalisent le risque assuré.

. L'avenant apporte des modifications à la police initiale avec laquelle il fait désormais corps.

Après avoir pris connaissance de ces supports matériels, il nous est loisible de réaliser le dessein que nous nous sommes discrètement fixé au début de ce chapitre : la rédaction du contrat.

Section III : Rédaction du Contrat

Elle est d'autant plus aisée que les sections précédentes nous ont permis d'isoler les taux de prime à utiliser :

CONDITIONS PARTICULIERES :	SOMME A ASSURER	TAUX	PRIME NETTE
	EN F CFA PAR ARTICLE	%	PAR ARTICLE
Risques sis à Douala			
Article 1 : CENT MILLIONS F CFA portant indistinctement sur :			
a) Bâtiments (Bloc R ₃)			
. à usage d'emboutissage et d'émaillerie, construits en parpaings de ciment et couverts en tôles, à simple rez-de-chaussée			
. à usage de magasin de produits finis, construits et couverts en dur, à simple rez-de-chaussée			
b) Matériel comme il est dit aux conditions générales, renfermé dans les bâtiments ci-dessus désignés.			
c) Produits finis comme il est dit aux conditions générales	100 000 000	4,50	450 000
Article 2 : CINQUANTE MILLIONS F CFA sur :			
a) Bâtiments (bloc R ₁)			
Construits en parpaings de ciment et couverts en tôle, à usage de magasins de produits finis et à simple rez-de-chaussée.			
b) Produits finis, comme il est dit, dans les conditions générales, renfermés dans les bâtiments ci-dessus désignés.	50 000 000	1,80	90 000
Article 3 : DIX MILLIONS F CFA sur :			
Bâtiments (bloc R ₂)			
à usage de bureaux, construits et couverts en dur, à simple rez-de-chaussée	10 000 000	0,72	7 200
Article 4 : CINQ MILLIONS F CFA sur :			
Mobilier et matériel de bureau contenus dans lesdits bâtiments	5 000 000	1,2	6 000
Article 5 : CINQ MILLIONS F CFA sur :			
a) Bâtiments à usage de transformateur électrique, construits en parpaings de ciment et couverts en tôle, à simple rez-de-chaussée			
b) Matériel électrique se trouvant dans le bâtiment sus-indiqué, rien excepté, ni réservé	5 000 000	2,50	12 500
Article 6 : CINQ MILLIONS F CFA sur :			
Bâtiment à usage de hangar construit en parpaings de ciment et couvert en tôle à simple rez-de-chaussée	5 000 000	0,70	3 500
Article 7 : TROIS MILLIONS F CFA sur :			
Mobilier et effets personnels de l'assuré ou de ses préposés et contenus dans le hangar sus-indiqué	3 000 000	1,2	3 600
Honoraires d'experts : Elle s'accorde à concurrence de ... suivant dispositions de la clause y afférente moyennant une surprime de :	3 655 000	6,44	23 540
Explosions : Elle s'applique sur l'ensemble des capitaux couverts sus-cités moyennant surprime de		0,30	54 500
	181 655 000		650 840

Voilà donc comment s'effectue concrètement la tarification d'un risque industriel au Cameroun. Il est évident que ce contrat n'est pas, par lui-même complet, d'autres garanties telles que les "Pertes indirectes après Incendie et explosion", la "Valeur à neuf", etc ... pouvant y être jointes.

Par ailleurs, la forme d'assurance la plus généralement utilisée, tout au moins, celle que nous avons eu l'occasion de découvrir pendant notre stage est la forme classique présentant autant d'articles que de dommages couverts. Elle a, au moins, deux inconvénients :

- ~~1/~~ elle laisse l'assuré à la merci de la règle proportionnelle des capitaux (en cas de sous-assurance) après un sinistre.

Il suffit, dès lors, pour reprendre notre exemple, qu'un sinistre affecte exclusivement le hangar pour que l'assuré soit pénalisé si, au terme de l'expertise, la valeur réelle des biens (au jour du sinistre) est supérieure à 8 Millions.

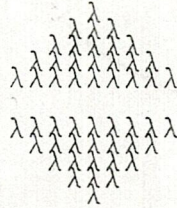
- ~~2/~~ elle dévoile à la concurrence la politique commerciale de la compagnie, en matière de remise.

Eu égard à ces critiques, on serait tenté de lui préférer la forme globale qui a, à son actif, le jeu d'une reversibilité automatique sans considération des taux perçus sur les articles sur-assurés et sous-assurés, puisque l'application de la règle proportionnelle n'est possible qu'en cas de sinistre total (peu fréquent dans la pratique).

Mais le danger réside dans les nombreuses possibilités de fraudes qui sont ainsi offertes à l'assuré dont l'inclination à la sous-assurance sera encouragée.

Aussi, dans l'intérêt bien compris des deux parties, cette deuxième forme doit-elle contenir la clause de dénomination distinctive faisant obligation à l'assuré de donner une liste circonstanciée des biens garantis et de leurs valeurs.

A la faveur de cette restructuration, la forme globale viendra à point nommé pour dissiper la crainte de la compagnie d'être épiée par la concurrence, car elle s'appuie sur des taux moyens.



CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

L'Assurance Incendie que nous avons essayé d'autopsier sous un angle analytique et pratique en République du Cameroun, camoufle d'énormes insuffisances qui en détériorent considérablement l'image de marque. Elle ploie lamentablement, sous le joug de ses textes trop hermétiques pour être compris de l'assurable et de l'inadaptation des mécanismes théoriques qui président à son fonctionnement.

Quels sont donc les maux qui enfreignent l'évolution de cette branche vers des perspectives florissantes et quelle est la thérapeutique requise pour son redressement éventuel ?

C'est autour de cette double question que s'articule l'opportunité de la deuxième partie de notre travail.

DEUXIEME PARTIE : APERCU CRITIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE
AU CAMEROUN

INTRODUCTION

L'on a pu déceler, au fil des pages précédentes, la plupart des problèmes qui minent l'Assurance Incendie. Il s'agit maintenant de les regrouper et de les inventorier afin d'attirer l'attention sur leur ampleur et leur gravité. L'exposé lumineux de ces problèmes a aussi l'avantage de mettre en relief l'urgence de sédatifs appropriés pour éviter que cette branche d'assurance ne frise des limites explosives. Aussi la structuration de cette partie en deux chapitres découle-t-elle de cette double stratégie :

CHAPITRE III: PROBLEMES DE L'ASSURANCE INCENDIE

CHAPITRE IV : ESQUISSE DE SOLUTIONS

CHAPITRE III : PROBLEMES DE L'ASSURANCE INCENDIE

L'Assurance Incendie est une branche traditionnellement bénéficiaire dont la dégradation constante des résultats suscite des interrogations pour le moins inquiétantes. C'est qu'elle est le foyer d'une série de problèmes qui, pour passer au crible de l'analyse, ont besoin de quelque caution statistique.

Et le tableau ci-après, dans lequel nous avons calculé les rapports sinistres à primes, à partir des états du Ministère des Finances, est voué à cette fin :

	1980	1981	1982	1983
Sinistres à charge (F CFA)	342 096 527	874 182 740	2 269 114 845	1 249 608 584
Primes acquises (F CFA)	1 851 578 598	2 431 998 721	2 985 888 086	3 095 480 611
S/P (%)	18,47 %	35,94 %	75,99 %	40,37 %

On peut affirmer, au vu de ces statistiques que la branche Incendie constituait une véritable aubaine pour l'assureur Camerounais puisqu'en dehors de l'exercice 1982 (cas isolé), les rapports S/P pour l'ensemble du marché, sont situés, très en deçà du seuil d'équilibre (66 %).

Mais à partir de 1984, les gros sinistres commencent à survenir - les statistiques ne sont pas malheureusement disponibles pour le confirmer - qui viendront doucher l'enthousiasme et l'euphorie de la période précédente.

Une analyse critique de la nouvelle situation met l'observateur aux prises avec quatre réalités :

Section I : L'inadéquation du tarif bleu avec la réalité Camerounaise

Section II : L'insuffisance des capitaux assurés

Section III : La déficience des moyens de protection et de secours

Section IV : L'absence d'une véritable politique Marketing dans les compagnies

Section I : L'inadéquation du tarif bleu avec la réalité
Camerounaise

L'imperfection du tarif bleu est évidente sur de nombreux points : c'est un tarif sur mesure, basé sur la grande industrie, intégrant une classification maladroitement atemporelle et des renvois intempestifs à la tarification spéciale.

I/ C'est un tarif sur mesure

Il est conçu par les membres de l'Assemblée Plénière de l'Assurance contre l'Incendie en vue d'être appliqué à certains Pays africains dont le Cameroun. Beaucoup de clauses se ressentent de cette inadéquation à l'instar de la clause suivante (rubrique 33) relative aux installations ordinaires contrôlées :

<< L'assuré déclare que les installations électriques de force et de lumière sont conformes à la réglementation, lorsqu'elle existe, sur la protection des travailleurs dans les Etablissements qui mettent en oeuvre des courants électriques et/ou dont l'état d'entretien est conforme au compte-rendu de la vérification annuelle

L'importance que l'on accorde à la protection des travailleurs est d'autant plus incompréhensible que l'assurance incendie, loin d'être une assurance de personnes est une assurance de dommages.

II/ Il est basé sur la grande industrie

Les risques industriels dont la tarification est donnée ici, font penser à de grosses entreprises à très forte intensité capitalistique, assises sur la maîtrise de la haute technologie.

Certes, ces sociétés existent au Cameroun, mais l'heure est au développement des Petites et Moyennes Entreprises (P.M.E.) ou des Petites et Moyennes Industries (P.M.I.) dont la grande propension à utiliser les matières premières locales (argile, bambou, liane, etc...) ne fait plus l'ombre d'un doute.

La tarification des P.M.E. ou des P.M.I. suppose donc qu'il faille rechercher de nouvelles bases de calcul.

En effet, le faible niveau de qualification du personnel et l'insuffisance corrélative des moyens de prévention peuvent déjà justifier une révision du tarif.

III/ Il intègre une classification climatique maladroitement atemporelle.

La déficience du tarif bleu réside également dans le découpage territorial des Etats en unités climatiques (zones humide, moyenne et sèche). Or, l'ampleur des modifications structurelles (avancée du désert, baisse du degré hygrométrique etc...) qui affectent le climat au Cameroun rend caduque cette classification.

De même, les travaux de construction ou d'aménagement effectués dans une ville comme Yaoundé en ce moment, sont susceptibles de bouleverser l'équilibre écologique et climatique de cette contrée.

Le tarif bleu étant par essence statique, ou ce qui revient au même, stable sur une longue période, brille par sa rigidité et son incapacité à se plier aux exigences de l'évolution ainsi relevée.

IV/ Il donne lieu à des renvois intempestifs à la tarification spéciale

Le renvoi fréquent à une tarification spéciale pose ici un sérieux problème technique et commercial :

. sur le plan technique, le comité des assureurs nationaux, en l'occurrence l'Association des Sociétés d'Assurance opérant au Cameroun (ASAC), auquel est dévolue la mission de suppléer au mutisme du tarif bleu sur ces ^{cas} spéciaux, ne possède pas de statistiques suffisantes pour proposer un taux de prime acceptable.

. sur le plan commercial, le fait d'alerter l'Association peut aboutir désastreusement à intéresser la concurrence à l'affaire.

Devant cette situation, certains assureurs ont adopté un subterfuge qui consiste à se référer à des cas similaires rencontrés dans le passé ou aux conseils du réassureur.

Il est donc clairement établi que le tarif bleu constitue de nos jours une référence anachronique qui doit être redynamisée. Ni le caractère extraverti de son contenu, ni ses nombreuses lacunes, rien de tout cela ne saurait impulser durablement l'assurance Incendie au Cameroun. Mais, l'on ne doit pas mésestimer, parallèlement, la portée des difficultés inhérentes à l'insuffisance des capitaux assurés.

Section II : L'insuffisance des capitaux assurés

Le spectre d'une sous-évaluation des capitaux à assurer pèse sur l'assuré, comme une véritable épée de Damoclès.

C'est que le contrat d'assurance est un contrat d'extrême bonne foi où la description du risque est laissée à la discrétion du souscripteur.

En revanche, cette latitude a chopé sur un impressionnant garde-fou car :

<< s'il résulte des estimations que la valeur de la chose assurée excède au jour du sinistre la somme garantie, l'assuré est considéré comme restant son propre assureur pour l'excédent et supporte, en conséquence, une part proportionnelle du dommage, sauf clause contraire >> (1)

Nous nous limitons à la règle proportionnelle des capitaux, sanction très fréquente en assurance Incendie.

Comment l'assuré doit-il chiffrer ses capitaux pour échapper à cette sanction et quelles sont les difficultés d'évaluation sous-jacentes ?

Tel est, en substance, le noeud de cette section.

I/ La détermination de la valeur d'assurance

. Les bâtiments sont estimés au prix de reconstruction au jour du sinistre, vétusté déduite.

(1) L'Article 31 de la Loi du 13 Juillet 1930

. La matériel est assuré sur la base de la valeur de remplacement au jour du sinistre par un matériel d'état et de rendement identiques.

Cette valeur comprend également les frais de transport et d'installation.

. Les marchandises sont assurées, à tous états, matières premières, fournitures diverses :

- les matières premières doivent être estimées à leur prix d'achat, y compris les frais de transport, calculé au dernier cours précédant le sinistre. Les produits finis, les produits sémi-ouvrés ou en cours de fabrication sont évalués à leur coût de production (prix d'achat des matières premières + frais de fabrication et frais généraux nécessaires à la fabrication).
- les machandises vendues ferme, prêtes à être livrées, mais non encore livrées au jour du sinistre, sont estimées au prix de vente convenu, déduction faite des frais de livraison épargnés.

. Le mobilier, quant à lui, doit être garanti sur la base de sa valeur de remplacement au jour du sinistre, vétusté déduite.

Cette énumération d'objets pouvant faire l'objet de l'assurance Incendie n'est pas exhaustive puisque l'assurance Incendie est aussi une assurance de responsabilité destinée à couvrir les différents recours (recours du locataire contre le propriétaire, risques locatifs ordinaires, supplémentaires et complémentaires etc...).

Mais notre intention, on s'en doute, est moins de faire un calatogue complet des différentes valeurs d'assurance que d'attirer l'attention sur les problèmes pratiques susceptibles de naître de leur estimation.

II/ Les difficultés d'évaluation

Qu'il s'agisse d'une valeur de reconstruction, vétusté déduite, d'une valeur de remplacement vétusté déduite ou du coût de production, l'on est, pour ainsi dire, noyé dans un domaine technique^{ou} comptable qui n'est pas d'emblée accessible à l'assuré.

En liaison avec ses possibilités financières, ce dernier sera enclin à déclarer une valeur qu'il aura anormalement minorée.

Et même, s'il est de bonne foi, il n'est ni un expert, ni un comptable. On comprend, dès lors, que la valeur d'assurance, ainsi conçue, ne soit, à ses yeux, qu'un véritable cauchemar.

Malheureusement, la survenance du sinistre ne poussera pas l'assureur à "s'apitoyer" sur son sort : il sera frappé par la règle proportionnelle des capitaux, c'est-à-dire qu'en cas de sinistre partiel, l'indemnité à lui verser sera réductible en fonction du rapport Valeur Assurée. Et l'épithète de "malhonnête" qui s'est déjà Valeur Assurable cristallisée dans le subconscient du client s'en trouvera davantage renforcée au grand dam de la profession.

Si la règle proportionnelle des capitaux peut conduire à la dégradation des rapports assureurs-assurés, un autre mal amplifie notoirement la sinistrialité; l'insuffisance des moyens de prévention et de secours.

Section III : La déficience des moyens de prévention et de secours

Le tarif bleu prévoit un rabais pour mesures de prévention ou de protection applicables uniquement aux risques commerciaux et industriels. Ce rabais concerne :

- les installations électriques (installations ordinaires, contrôlées, installations de sécurité, installations pour les locaux présentant des risques d'explosion)
- les risques pourvus de moyens de premiers secours (installation d'extincteurs à mains ou montés sur roues ou de seaux - pompes, installation de robinets d'incendie armés, un service

avec une ou plusieurs pompes mobiles, débitant chacune au moins 30 m³ d'eau /h).

On constate, cependant, qu'au niveau de la pratique, ces installations sont soit inexistantes, soit défectueuses. En somme, la situation actuelle est désolante. Et la description qu'en donne ALFAKI, est poignante :

<< Secourir à temps et de façon efficace la victime d'un incendie dans nos cités est aujourd'hui un fait très rare, sinon impossible. L'intervention de nos Pompiers s'avère le plus souvent inutile, car la plupart du temps tardive. Ou encore inefficace pour la simple raison qu'il n'existe pas de bouches d'incendie dans les parages . Il faut alors faire des kilomètres pour se ravitailler en eau. Entre-temps, le feu, lui continue de dévorer biens et matériels ou dans le pire des cas, de mettre fin à des vies humaines devant des temoins ahuris et impuissants...

... Nous devons déplorer ce manque quasi général de bouches d'incendie dans nos villes. On peut citer en exemple Garoua où tout simplement lors du dernier incendie qui a ravagé tout le marché central, on a remarqué que seul l'aéroport dispose de bouches d'incendie >> (1)

Les propos de ce compatriote sont, par eux-mêmes, trop explicites pour que nous y annexions quelques commentaires supplémentaires.

Ce que nous pouvons noter, c'est que, si cette situation se pérennise, l'assurance Incendie, qui jadis faisait la fierté des assureurs Camerounais, pourra à terme, connaître le sort de l'assurance auto (Responsabilité Civile). Ce pessimisme est d'autant plus justifié que les gros sinistres enregistrés au Cameroun, ces dernières années, sont totaux, preuve de l'incapacité de l'homme ou de l'inaptitude des moyens de prévention et de protection à arrêter la propagation du feu.

En dépit de ces problèmes réels, l'assureur Camerounais se complaît dans une inertie énigmatique. L'absence d'une véritable politique Marketing n' y est probablement pas étrangère.

(1) "ET LES BOUCHES D'INCENDIE..." in Cameroon Tribune n° 3539 du Vendredi 04 Avril 1986 - Page 5.

SECTION IV :

IV/ Difficultés liées à l'absence d'une politique Marketing dans les compagnies

Le marketing, c'est << tout ce qui va permettre, entre l'entreprise et la clientèle, d'optimiser les termes de l'échange >> (1)

Or, nous avons vu que des blocages apparaissent à plusieurs niveaux (psychologique, social, économique...) qui empêchent cet échange d'être porté à l'optimum.

La plupart des compagnies demeurent cloîtrées dans la passivité, se refusant à s'ouvrir à la clientèle, du moins, en ce qui concerne l'assurance incendie. Et ce n'est, certainement pas, les nombreuses clauses ésotériques que constituent les conditions générales et particulières du contrat Incendie qui briseront ce grand mur d'incompréhension.

Par ailleurs, parlant de la mentalité Camerounaise vis-à-vis de l'assurance Incendie, nous avons dit qu'elle en avait une mauvaise perception, la plupart des contrats souscrits étant justifiés par l'obligation faite par les organismes financiers, notamment bancaires, aux assurés, de protéger le bien hypothéqué contre l'incendie.

C'est donc dire qu'en dehors de toute contrainte, le citoyen moyen ne peut spontanément pas solliciter une couverture contre l'incendie. Dans ces conditions, les perspectives de vente s'avèrent languissantes.

Certes, la prolifération des bureaux directs pose les jalons d'une action satisfaisante des compagnies en direction de la clientèle, mais l'absence d'une politique publicitaire en matière incendie, en atténue la quintessence.

λ
 $\lambda \quad \lambda$

Au total, du fait de son cortège de problèmes, l'assurance Incendie, cesse de jouer le rôle d'avant-garde qui était le sien et tend à se détériorer depuis quelques années.

(1) Voir cours de Marketing de M CHARTON, professeur au Cycle Supérieur de l'Institut International des Assurances de Yaoundé.

Faut-il, par conséquent, conclure , au vu de ce douloureux diagnostic, qu'elle est imperfectible ? Nous ne le pensons pas.

Nous sommes en effet persuadé qu'au moyen des mesures drastiques que nous exposerons dans le quatrième et dernier chapitre de ce travail, cette branche d'assurance méritera notre absolution.

CHAPITRE IV : ESQUISSE DE SOLUTIONS

Le redressement de la situation qui est devenu, aux yeux des autorités compétentes, un impératif intransgressible, repose sur des initiatives politiques audacieuses et la résurgence de la créativité intellectuelle.

La panoplie de solutions que nous croyons aptes à aider à la réhabilitation de l'assurance Incendie s'articule autour de la refonte du tarif bleu et la promotion du produit, l'intervention des Pouvoirs Publics, l'estimation préalable et la prévention.

Section I : La refonte du tarif bleu et la Promotion du produit.

L'inadaptation et l'incohérence du tarif bleu en appellent à une méditation de choc.

Sensibles à la très forte sinistrialité de ces dernières années, les membres de l'Association des Sociétés d'Assurance opérant au Cameroun (ASAC) ont décidé un relèvement du tarif de l'ordre de 10 %.

Cette solution, n'est, à notre humble avis qu'un palliatif. Et ceci pour deux raisons fondamentales :

- ~~17~~ le "Prix" est une variable Marketing que l'on ne doit modifier qu'in extremis ; surtout dans une conjoncture économique où la fuite devant l'assurance Incendie est incontestable. Le sinistre CAMAIR et l'incendie du marché de Garoua, pour ne citer que quelques exemples, doivent, en effet, leur gravité à la défec-tuosité des moyens de secours.

- ~~21~~ sur le plan technique, même si les gros sinistres de 1984 ont révélé le faible niveau des primes face à l'importance des engagements des compagnies, le simple bon sens indique que seuls les risques industriels ont été majoritairement sinistrés. Dès lors, procéder à une révalorisation uniforme du tarif est une mesure injuste qui pénalise également la mutualité des risques simples.

Il est à craindre que l'on ne s'enferme finalement dans

des cercles vicieux. Car, si des sinistres catastrophiques surviennent, dans un avenir proche ou lointain, ne serait-on pas incité, une fois de plus, à augmenter les taux actuels ?

En revanche, la refonte du tarif bleu est une solution structurelle appropriée, bien que matériellement difficile.

Il s'agirait de reviser les statistiques, au demeurant dépassées qui ont servi au calcul des taux de prime actuels. Les nouveaux taux de prime seraient alors issus du moule, qu'assureurs et actuaires Camerounais auront contribué à façonner à la faveur de l'expérience acquise, de la connaissance de la sinistralité antérieure et de l'environnement socio-économique Camerounais.

Le tarif ainsi rénové, tiendrait compte de tous les paramètres pouvant agir sur la fréquence et l'intensité du risque.

Mais cette solution se heurterait à l'insuffisance quantitative des actuaires, au niveau du Cameroun. On lèverait alors l'indétermination en sollicitant l'assistance de ceux qui opèrent dans les territoires des Etats membres de la Conférence Internationale de Contrôle des Assurances (CICA) dont le Cameroun, fait du reste, partie.

Il serait même plus réaliste, d'envisager cette refonte du tarif dans le cadre régional (CICA) grâce aux statistiques constamment réactualisées, obtenues par des organismes de réassurance comme la CICA-RE qui ont une vue synthétique de l'ensemble du marché

En marge de cette modification tarifaire, il convient d'organiser une campagne publicitaire destinée à asseoir la promotion de l'assurance incendie. Ce message publicitaire qui peut être véhiculé à travers la radio, la presse écrite et la télévision sera complété par la mise en place d'un guide de l'assuré. Celui-ci, sera remis au client, en même temps que la police, à chaque souscription nouvelle.

Véritable code de l'assurance incendie, ce document servira à en vulgariser le contenu.

Parallèlement, des actions pourront être envisagées, dans le sens de la restructuration des documents contractuels dont les textes devront dorénavant être simplifiés et donc compréhensibles.

Tous ces mouvements ne sont possibles que si les compagnies d'assurance se dotent d'un secteur commercial, dynamique et constamment à l'écoute de l'assurable.

Mais l'action isolée des compagnies ne peut porter des fruits que si elle est appuyée par celle de l'Etat.

Section II : L'intervention des Pouvoirs Publics et des Collectivités Locales

Nous avons eu l'occasion de déplorer l'extrême réserve de l'Etat vis-à-vis de l'assurance incendie.

Or, les investissements réalisés çà et là, à l'instigation de la Puissance Publique sont sous la menace constante de l'incendie dont les effets dévastateurs devraient inciter à plus d'attention.

En outre, les sapeurs pompiers dont la formation est dévolue aux collectivités locales (Communes), brillent autant par leur couardise que par leur impuissance à maîtriser le feu.

Ce constat, fidèle reflet de la réalité quotidienne, commande une révision d'attitude à deux niveaux :

I/ Au niveau de l'Etat

II/ Au niveau des Collectivités Publiques

I/ Au niveau de l'Etat,

le schéma actuel qui fait de l'Etat son propre assureur est très coûteux. Il implique, en effet, qu'une bonne partie du budget soit consacrée au renouvellement des investissements qui viendraient, à disparaître du fait du feu.

Alors que dans le même temps, d'autres tâches de développement, plus urgentes, exigent un financement immédiat.

L'argumentation traditionnelle qui brandit la solvabilité de l'Etat en réponse à cette critique, est donc spécieuse et ne convainc que très médiocrement.

Il est raisonnable qu'à ce schéma Etat (assuré) <—> Etat (assureur) se substitue le circuit Etat (souscripteur) —> Assureur —> Etat (assuré).

Dans ce deuxième cheminement, la Puissance Publique paie la prime d'assurance - qui est d'autant plus modique qu'elle s'exprime en ‰ des capitaux assurés - et reçoit la prestation de l'assureur en cas de sinistre.

Cette nouvelle approche aura indubitablement un double impact sur l'économie nationale:

- Elle contribuera à donner un nouveau souffle au secteur des assurances qui à travers la collecte des primes et le placement des provisions techniques, jouera efficacement le rôle d'investisseur institutionnel qui est le sien.

- Par le jeu des effets d'entraînement, et s'érigeant ainsi en modèle, les Pouvoirs Publics pourront amener, progressivement les citoyens à se départir de leurs tergiversations actuelles.

Nos investigations nous ont également conduit à admettre que l'assurable ne décèle pas toujours les contours juridiques de l'assurance Incendie, en matière de risques locatifs.

Or, les articles 1732, 1733, 1734 et 1735 du Code Civil font peser sur le locataire une présomption de responsabilité (en cas de dommage aux biens loués) qui ne peut être détruite que par des dispositions exonératoires strictement limitatives :

- . Cas fortuit ou force majeure
- . Vice de construction
- . Communication du feu par une maison voisine.

Pour remédier aux tracasseries susceptibles d'affecter les rapports entre bailleurs et locataires après un incendie, et compte tenu du fait que la plupart des baux, en vertu du principe

de l'autonomie de la volonté méconnaissent la clause relative à l'assurance des biens loués (1), nous pensons que l'Etat doit rendre obligatoire l'assurance des risques locatifs.

L'assureur répondrait ainsi, comme en assurance automobile (recours des tiers) aux lieu et place du locataire généralement insolvable, des dommages survenus aux immeubles loués et consécutifs à l'incendie ou à l'explosion.

II/ Au niveau des Collectivités Publiques

La Commune doit redynamiser le corps des Sapeurs Pompiers qui apparaît défaillant, au double point de vue quantitatif et qualitatif.

Les équipements sont désuets cependant que les locaux destinés à abriter les bureaux sont quelque peu excentriques.

L'exemple de la ville de Douala où le camp des Sapeurs est situé très loin des zones industrielles de Bassa et Bonabéri apparaît édifiant à cet effet.

Il en découle que l'oeuvre rédemptrice des Pompiers n'est que de pure théorie.

Les mesures actuelles qui ont consisté à doter la Commune Urbaine de Yaoundé de 34 nouveaux Pompiers doivent être étendues sur l'ensemble de la République du Cameroun.

Dans le même ordre d'idée, un plan de formation continue s'avère nécessaire : il s'agira d'inculquer, en effet, à ceux qui sont chargés d'étouffer l'incendie, les notions de base relatives à la composition des matériaux et surtout, aux différentes méthodes d'intervention en cas d'incendie.

En somme, une formation intellectuelle doublée d'une bonne préparation physique, voilà qui permettra à nos Pompiers de redorer leur blason.

(1) Voir Chapitre I - Section I

Ceci suppose, au préalable que les équipements soient renouvelés, renforcés et que le personnel soit motivé.

Mais l'intervention de l'Etat et des Collectivités Locales, aussi louable qu'elle soit, ne saurait éviter aux assurés les désagréments de la règle proportionnelle des capitaux. Elle ne peut, en d'autres termes, supplanter l'estimation préalable.

Section III : L'estimation préalable

La règle proportionnelle des capitaux, est une sanction équitable parce qu'elle réduit l'indemnité due, dans la proportion de la valeur assurée à celle qui aurait dû l'être.

Si elle est juste, la règle proportionnelle n'est cependant pas populaire puisqu'elle fait l'objet de constantes récriminations de la part de l'assuré.

Le remède, que nous proposons ici, est l'expertise préalable. En quoi consiste-t-elle et quels en sont les avantages ?

Telles sont les questions directrices de l'analyse dont le contenu suit:

I/ Définition de l'estimation préalable

Tous les assurés en général, et en particulier les industriels dont les risques sont plus dangereux se doivent d'apporter, mieux qu'une attention distraite à la confection de leur contrat d'assurance Incendie.

L'estimation préalable, qui s'effectue avant la conclusion du contrat est l'opération par laquelle l'assuré confie à des experts compétents, rompus aux subtilités de leur métier et agréés par les compagnies d'assurance, la détermination de la valeur d'assurance en immeubles, mobiliers et matériels ; les marchandises étant évaluées par l'assuré lui-même, à partir de ses documents comptables.

Or, la règle proportionnelle des capitaux, telle que nous l'avons libellée dans les pages précédentes, n'est pas une

disposition impérative, mais plutôt interprétative de la volonté des parties qui peuvent y déroger par des "conventions contraires".

L'estimation préalable peut donc mettre l'assuré à l'abri de la règle proportionnelle des capitaux lorsqu'elle est assortie des conditions suivantes :

- les capitaux doivent être indexés
- l'assuré doit déclarer toutes les modifications ultérieures dans les risques (adjonction ou suppression de bâtiment ou de matériel).

Ainsi définie, l'estimation préalable procure d'importants avantages, aussi bien à l'assuré qu'à l'assureur.

II/ Avantages de l'estimation préalable

. Pour l'assureur :

Les capitaux assurés étant correctement évalués par les bons soins de l'expert, la masse des primes sera donc substantielle sans que les frais généraux, notamment les salaires soient révisés à la hausse.

. Pour l'assuré :

En cas de sinistre, l'indemnité reçue est entière et ne subit aucun dégrèvement, grâce à l'abandon de la règle proportionnelle.

Par ailleurs, l'assuré qui courait le risque de surestimer ses capitaux et donc de payer des primes excessives, peut fructueusement conjurer cet écueil grâce à l'estimation préalable. En outre, une réduction pouvant aller jusqu'à 15 % de la prime lui sera consentie par l'assureur.

Sans doute, peut-on objecter que l'expertise elle-même, est onéreuse et donc susceptible d'émousser le désir de l'industriel de souscrire une police incendie. Mais, ce coût peut-il être comparable au manque à gagner qu'il supporterait du fait de la règle proportionnelle des capitaux ?

La réduction proportionnelle d'indemnité peut également être atténuée par le report des excédents, l'assurance en "valeur agréée" pour les objets précieux, les polices "ajustables", les assurances à indice variable.

Mais, il n'en reste pas moins vrai que toutes ces assurances, pour être efficaces, supposent à la souscription du contrat, une évaluation exacte des biens c'est-à-dire l'estimation préalable.

Si l'estimation préalable exempte l'assuré du fardeau de la sous-assurance, quid de la prévention ?

Section IV : La Prévention

La garantie de nombreux risques devient très difficile car leur grande dimension, l'accumulation des valeurs, la recrudescence des matériaux nouveaux et le manque de compartimentage laissent planer l'éventualité des sinistres massifs, susceptibles d'absorber de façon exorbitante, le volume des primes. Dans ces conditions, l'assureur court le risque d'assister impuissamment au déséquilibre financier, signe précurseur de sa faillite.

Par ailleurs, procéder à l'augmentation du tarif, on l'a vu, est une opération hardie, mais psychologiquement dangereuse surtout dans un contexte où les gens ont une perception négative de l'assurance.

La meilleure solution consiste à réduire la sinistralité par le biais d'une action préventive assumée par l'assureur dont l'expérience pourra être à la hauteur des conseils légitimement attendus par l'assurable.

Nous nous emploierons à éclairer la notion de prévention et à évaluer les possibilités de l'assureur dans le cadre d'une activité préventive efficace.

I/ La notion de prévention

Ce concept renferme d'une part les mesures prises pour éviter la survenance d'un sinistre et d'autre part les moyens mis en oeuvre pour contenir, voire éteindre un incendie qui s'est déjà déclaré.

Concrètement, il s'agit :

- d'abolir toutes les circonstances favorables à la propagation du feu ;
- d'éviter de réunir dans un seul et même endroit, toutes les conditions matérielles susceptibles de causer un incendie ;
- de disposer d'un ensemble de moyens de lutte contre le feu, capables de minimiser les dommages .

II/ Les possibilités de l'assureur

Elles consistent à :

- Guider l'assuré dans le choix du lieu de ses installations (par exemple, dans des zones alimentées en eau et accessibles aux Pompiers) ;
- Influencer la conception de l'ouvrage en faisant admettre aux industriels la nécessité d'intégrer l'étude de la prévention dans leur plan d'investissement ;
- Exiger la présence des moyens de lutte contre l'incendie (extincteurs mobiles, robinets d'incendie armés, détecteurs, extincteurs automatiques, etc...) ;
- Vérifier régulièrement le risque garanti et tenir l'assuré informé des aménagements nécessaires
- Collaborer étroitement avec les Pouvoirs Publics dont l'action sur la réglementation des risques locatifs est souhaitable ;
- Intéresser l'assurable à la protection de son risque par des rabais ou bonifications plus importants que ceux consignés actuellement dans le tarif bleu ;
- Promouvoir la formation des spécialistes en sécurité incendie

L'intérêt de la prévention étant certain, l'exposé précédent ne procède pas d'une ratiocination . Et l'on peut même affirmer que l'assurance Incendie se développera avec la Prévention ou ne sera pas.

λ λ
λ λ

CONCLUSION DU CHAPITRE IV ET DE LA DEUXIEME PARTIE

Les quelques solutions dont nous venons d'esquisser une ébauche ne sauraient constituer une panacée. Appelées, en effet, à s'appliquer à un marché qui reste pétri de rapports conflictuels

entre assureurs et assurés, elles requièrent des sacrifices propitiatoires à tous les niveaux : comme un seul homme, les Pouvoirs Publics, les Assureurs, les Assurés se doivent de se donner la main, dans le cadre d'une osmose salvatrice.

L'assainissement de l'assurance Incendie, on ne le dira jamais assez, est à ce prix.-

CONCLUSION GENERALE

Nous voici, au terme d'une étude qui nous a conduit, statistiques à l'appui, à démontrer que l'Assurance Incendie n'épouse pas le rythme d'évolution des investissements qu'elle est pourtant destinée à protéger au Cameroun.

Ce constat douloureux, doublé de l'accroissement de la sinistralité nous a poussé à proposer une cure de désintoxication dont l'intensité n'a d'égale que la gravité du mal.

Cependant, si la logique de nos investigations qui étaient délibérément consacrées à l'étude critique et analytique de l'Assurance Incendie au Cameroun, a pu donner l'impression, qu'à force de parler des problèmes de cette branche, nous invitions l'assureur Camerounais à éliminer celle-ci de son portefeuille, nous aimerions pouvoir dissiper ce malentendu, à l'occasion de ces remarques conclusives.

Nous sommes trop convaincu de la nécessité de l'assurance Incendie, aussi bien du point de vue de l'équilibre technique des résultats (des compagnies) que de la promotion de l'activité économique pour verser dans un tel travers.

Dans la mesure précisément, où l'assurance incendie est longtemps restée assimilée à une véritable planche de salut, à une oasis miraculeuse, il est capital d'attirer l'attention des responsables sur son effondrement actuel.

Mais, le procès de carence que nous avons dressé n'est pas fermé à l'espoir, et si les décideurs pouvaient en tirer quelque profit, nous croirions avoir atteint notre but.-

I/ L I V R E S

- . BISAYART "LE MARKETING" (DUNOD)
- . COCRAL (FRANCOIX) "LES RESPONSABILITES CIVILES DIVERSES ET LE CONTRAT D'ASSURANCE" (ASSURANCE FRANCAISE - 13 RUE DE LONDRES 75009 - PARIS)
- . DESSAL (RENE) "L'ASSURANCE ET LE MANAGEMENT" L'ARGUS
- . FOSSEREAU (JOELE) "LA NOTION D'INCENDIE" (LIBRAIRIE GENERALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE)
- . GAUTIER (MICHEL) "L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE : SA TECHNIQUE, SA PRATIQUE" (L'ASSURANCE FRANCAISE 6E EDITION)
- . LACOUR (JACQUES) "THEORIE ET PRATIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE" (L'ARGUS - 2E EDITION)
- . LACOUR (JACQUES) "CE QU'IL FAUT RETENIR... ASSURANCE INCENDIE" (L'ARGUS - COLLECTION DES PROFESSEURS DE L'ECOLE NATIONALE D'ASSURANCE)
- . PICARD ET BESSON "LE CONTRAT D'ASSURANCE" (TOME I) (LIBRAIRIE GENERALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE (1982))
- . PICARD ET BESSON "LES ENTREPRISES D'ASSURANCES" (LIBRAIRIE GENERALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE)

II/ REVUES - JOURNAUX - DOCUMENTATION

- . ASSUR INFO, PUBLICATION DE L'ASSOCIATION SENEGALAISE DES CADRES D'ASSURANCE
- . L'ASSURANCE FRANCAISE
- . CAMEROON TRIBUNE
- . JEUNE AFRIQUE
- . LE TARIF BLEU

III/ RAPPORTS DE STAGE - MEMOIRES

- . DIALLO (OUMAR) "ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES INDUSTRIELS
 - . APPRECIATION
 - . TARIFICATION" (MEMOIRE I.I.A.)
- . NGOUNA (JEAN) "INFLUENCE DE LA PREVENTION SUR LES RISQUES INDUSTRIELS (MEMOIRE I.I.A.)
- . MEVI (ALEXANDRINE JOSEPHINE) "LA BRANCHE 'INCENDIE' DANS LE PORTEFEUILLE DE LA REPUBLIQUE POPULAIRE DU BENIN (ETUDES ET PERSPECTIVES D'AVENIR)" (MEMOIRE I.I.A.)
- . YOSSA (JEAN-CLAUDE) "COMPTE-RENDU DU STAGE EFFECTUE A LA C.C.A.R. DU 1ER AOUT AU 15 OCTOBRE 1985
- . YOSSA (JEAN-CLAUDE) "LES SOCIETES D'ETAT FACE A LA PROBLEMATIQUE DU DEVELOPPEMENT : L'EXEMPLE DES SOCIETES A PARTICIPATION S.N.I. AU CAMEROUN" (MEMOIRE DE MAITRISE - UNIVERSITE DE YAOUNDE)

IV/ C O U R S

- . CHARTON : COURS DE MARKETING (7EME PROMOTION 1984-1986)
- . KEITA (IBRAHIM) : COURS D'ASSURANCE INCENDIE (7E PROMOTION 1984-86)
- . CHARBONNIER (JACQUES) : "COURS DE GESTION DES SOCIETES D'ASSURANCE"

AVANT-PROPOS

<u>INTRODUCTION GENERALE</u> : INTERET DE L'ETUDE ET POSITION DU PROBLEME.....	: 1
<u>PREMIERE PARTIE</u> : ANALYSE PRATIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE AU CAMEROUN.....	: 4
<u>CHAPITRE I</u> : LA PRODUCTION DES CONTRATS INCENDIE AU CAMEROUN ET LES PERSPECTIVES DE VENTE.....	: 5
<u>SECTION I</u> : L'ASSURANCE INCENDIE ET LA MENTALITE CAMEROUNAISE :	5
<u>SECTION II</u> : LES GARANTIES PROPOSEES.....	: 9
<u>SECTION III</u> : LA TARIFICATION.....	: 12
<u>CHAPITRE II</u> : CAS PRATIQUE.....	: 16
<u>SECTION I</u> : VISITE DES RISQUES.....	: 16
<u>SECTION II</u> : DOCUMENTS CONTRACTUELS.....	: 21
<u>SECTION III</u> : REDACTION D'UN CONTRAT.....	: 21
<u>DEUXIEME PARTIE</u> : APERCU CRITIQUE DE L'ASSURANCE INCENDIE....	: 25
<u>CHAPITRE III</u> : PROBLEMES SOULEVES PAR LA BRANCHE INCENDIE....	: 26
<u>SECTION I</u> : L'INADEQUATION DU TARIF BLEU AVEC LA REALITE CAMEROUNAISE.....	: 27
<u>SECTION II</u> : L'INSUFFISANCE DES CAPITAUX ASSURES.....	: 29
<u>SECTION III</u> : LA DEFICIENCE DES MOYENS DE PROTECTION.....	: 31
<u>SECTION IV</u> : L'ABSENCE D'UNE VERITABLE POLITIQUE MARKETING DANS LES COMPAGNIES.....	: 33
<u>CHAPITRE IV</u> : ESQUISSE DE SOLUTIONS.....	: 35
<u>SECTION I</u> : LA REFONTE DU TARIF BLEU ET LA PROMOTION DU PRODUIT.....	: 35
<u>SECTION II</u> : L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS.....	: 37
<u>SECTION III</u> : L'ESTIMATION PREALABLE.....	: 40
<u>SECTION IV</u> : LA PREVENTION.....	: 42
CONCLUSION GENERALE.....	: 45
BIBLIOGRAPHIE.....	: 46