

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)**

**BP 1575 YAOUNDE ( CAMEROUN )**

**Tel. (237) 20.71.52 – Fax (237) 20.71.51**

**E-mail : [iia@syfed.cm.refer.org](mailto:iia@syfed.cm.refer.org)**

## **RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE**

**En vue de l'obtention de la Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurance**

**THEME : L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL  
AU BURKINA FASO : LIMITES ET PERSPECTIVES**

**Présenté par :  
COMPAORE Antoine  
4<sup>ème</sup> Promotion MST-A  
1998/2000**

**Sous la direction de :  
Mme COMPAORE Monique  
Chef de Service TIRD**

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)**  
**BP 1575 YAOUNDE ( CAMEROUN )**  
**Tel. (237) 20.71.52 – Fax (237) 20.71.51**  
**E-mail : [iaa@syfed.cm.refer.org](mailto:iaa@syfed.cm.refer.org)**

## **RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE**

**En vue de l'obtention de la Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurance**

**THEME : L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL  
AU BURKINA FASO : LIMITES ET PERSPECTIVES**

**Présenté par :**  
**COMPAORE Antoine**  
**4<sup>ème</sup> Promotion MST-A**  
**1998/2000**

**Sous la direction de :**  
**Mme COMPAORE Monique**  
**Chef de Service TIRD**

## *DEDICACE*

*Je dédie ce travail à ma très chère mère, à laquelle je ne sais  
quels types de remerciements adresser.*

*Puisse Dieu le faire pour moi.*

## REMERCIEMENTS

✓ A l'équipe de direction de l'IIA et son personnel, au corps enseignant pour leur apport et leur soutien inconditionnel au cours de notre formation ;

✓ A Messieurs les Directeurs Généraux de la FONCIAS (TIARD et Vie) et tout leur personnel pour avoir œuvré au bon déroulement de notre stage ;

✓ A notre maître de stage pour sa disponibilité et son écoute ;

✓ A tous ceux dont la contribution, modeste soit-elle, a servi à notre formation.

# SOMMAIRE

	Pages
<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Première Partie : Organisation Structurale et Fonctionnelle.....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre I – La FONCIAS VIE.....</b>	<b>2</b>
Section 1 – Structure de la société.....	2
Section 2 – Les produits commercialisés.....	4
Section 3 – Les réseaux de distribution.....	5
<b>Chapitre II – La FONCIAS TIARD.....</b>	<b>7</b>
Section 1 – Le Département Technique et Commercial.....	7
Section 2 – Le Département Comptabilité.....	14
<b>Chapitre III – LES STRUCTURES COMMUNES.....</b>	<b>15</b>
Section 1 – Le Département Réassurance.....	15
Section 2 – La Caisse.....	16
Section 2 – Le Service Informatique.....	16
<b>Conclusion sur la première partie.....</b>	<b>17</b>
<b>Deuxième Partie : L'Assurance Incendie des Risques à usage commercial : limites et perspectives.....</b>	<b>19</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>19</b>
<b>Chapitre I: LA NECESSITE DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL.....</b>	<b>20</b>
Section 1 : L'importance des Risques à usage commercial.....	20
Section 2 :Le besoin d'Assurance Incendie des Risques à usage Commercial.....	21
<b>Chapitre II: LES LIMITES DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL.....</b>	<b>22</b>
Section 1 : Les dangers du risque.....	24
Section 2 : Les mentalités non évoluées.....	24
<b>Chapitre III: LES PERPECTIVES D'OPTIMISATION DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL.....</b>	<b>25</b>
Section 1 : Les actions dirigées.....	25
Section 2 : Une esquisse de solution.....	26
<b>Conclusion sur la deuxième partie.....</b>	<b>27</b>
<b>Conclusion Générale.....</b>	<b>28</b>

## ABREVIATIONS

T.I.A.RD	: Transport Incendie Automobile Risques Divers
IARDT	: Incendie Automobile Risques Divers Transport
AAA	: ATHENA Afrique – Assurances Générales de France – ALLIANZ Groupe
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance
SGBB	: Société Générale de Banque du Burkina
BIB	: Banque Internationale du Burkina
TIRD	: Transport Incendie Risques Divers
RC	: Responsabilité Civile
CEDEAO	: Communauté Economique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest
FAP	: Franc d'Avaries Particulières
SMP	: Sinistre Maximum Probable
INDICE R.I.	: Indice Risques Industriels
U.A.B	: Union des Assurances du Burkina
SONAR	: Société Nationale d'Assurances et de Réassurance

## INTRODUCTION GENERALE

Au terme de leur formation théorique de 18 mois à l'Institut International des Assurances à Yaoundé, les étudiants effectuent respectivement dans leurs Etats, un stage pratique de 6 mois dans un organisme ou une compagnie d'assurance, dans une direction ou un service de contrôle des Assurances.

C'est dans ce cadre que s'est inscrit notre stage de 5 mois (exceptionnellement) au sein des compagnies d'assurances FONCIAS ( T.I.A.R.D et Vie) .

Ces deux compagnies exercent leurs activités sur le territoire Burkinabé et ont leurs sièges sociaux situés dans le même immeuble à Ouagadougou, au 99 rue Léo Frobénius.

Créée en Avril 1961 sous forme d'agence, la FONCIAS portait comme nom « la Foncière » et ne proposait qu'un seul produit : l'Assurance Automobile.

Le 1<sup>er</sup> Janvier 1978, l'agence est transformée en société anonyme sous l'appellation Fonci-volta (Arrêté N° 501/MF/DGI) .

Elle prendra la dénomination FONCIAS Assurances le 13 Décembre 1984, suite au changement de nom du pays où elle est implantée (Haute Volta devenue Burkina Faso).

En 1998, FONCIAS Assurances se scinde en deux, avec d'un côté la FONCIAS T.I.A.R.D, spécialisée dans les assurances-Dommages, et de l'autre la FONCIAS-Vie pour les opérations d'assurance sur la vie.

La FONCIAS T.I.A.R.D et la FONCIAS Vie appartiennent à un groupe dénommé « AAA » détenant 51% des actions. Les 49% restants des actions sont repartis entre l'Etat Burkinabé (19%) et les privés Burkinabé (30%).

Avant le développement du thème qui a retenu notre attention ( 2<sup>ème</sup> Partie), nous nous attellerons à présenter, dans la première partie de notre travail, l'organisation structurelle et fonctionnelle des compagnies FONCIAS.

# PREMIERE PARTIE

## **PREMIERE PARTIE : ORGANISATION STRUCTURELLE ET FONCTIONNELLE**

### **CHAPITRE I : LA FONCIAS-VIE**

La FONCIAS-Vie est une société anonyme régie par le code CIMA.

Elle a été créée le 6 octobre 1998 et a obtenu son agrément le 23 Décembre 1998 (Arrêté N°24/MEF/SG/DG/TCP/DA).

Son capital social est de 250 millions de F CFA entièrement libéré.

A la clôture de l'exercice 1999, son chiffre d'affaires s'élevait à 372 010 390 F CFA. Elle escompte pour la clôture de l'exercice 2000, un chiffre d'affaires de 515 000 000 F CFA.

La FONCIAS-Vie compte un effectif de 9 personnes disposant de postes bien précis et auxquelles sont assignées des tâches bien définies (confère organigramme en annexe). Elle dispose d'un certain nombre de produits commercialisés et distribués par des canaux diversifiés.

#### **Section I : STRUCTURE DE LA SOCIETE**

La société comporte une Direction Générale, un Département Comptabilité, un Département Réseau commercial et un Département Technique auquel sont rattachés le Service Production et le Service Sinistres.

##### **A. La Direction Générale**

Le Directeur Général prend les décisions en collaboration avec les chefs de Départements. Il supervise et contrôle des tâches exécutées par les cadres et agents de la compagnie. Il est assisté des secrétaires de Direction principalement chargées de l'accueil et de la saisie informatique des documents de la Direction.

## **B. Le Département Comptabilité**

Le chef de Département dirige le Département avec le concours du Service Comptabilité ; ce Service est animé par 2 agents qui sont chargés des tâches suivantes :

### \*- les tâches quotidiennes

Elles concernent :

- la tenue des comptes banque,
  - . la comptabilisation de toutes les opérations de banque, (remise de chèques, virements, dépenses par chèque),
- la tenue des comptes commissions, l'établissement des états de règlement,
- la tenue du compte chèques impayés clients et impayés personnel,
- la tenue des comptes débiteurs et créditeurs divers,
- la comptabilisation des opérations diverses,
- l'établissement de la situation de trésorerie.

### \*- les tâches mensuelles

Elles concernent :

- la justification des comptes et des opérations,
- les rapprochements bancaires des comptes de Ouagadougou et de l'étranger.

Ce service effectue le paiement des sinistres et a la mission de tenir les reporting financiers, les états trimestriels, les tableaux de bord, les liasses de consolidation, les états de fin d'année ( états financiers tels que bilan, compte d'exploitation générale, compte de pertes et profits) et les états CIMA.

## **C. Le Département Technique**

Le chef de Département a sous son contrôle et à sa charge le Service Production et le Service Sinistres.

Le Service Production est animé par 3 agents chargés de l'accueil des clients au niveau du bureau direct, de l'établissement des contrats et de leur suivi.

L'agent du Service Sinistres effectue le règlement des sinistres (enregistrement des déclarations sinistres, instruction des dossiers sinistres), le remboursement des frais médicaux de l'assurance Santé, les avances sur contrats, les rachats et résiliations de contrats.

#### **D. Le Département Réseau Commercial**

Ses 2 agents ont pour rôle d'accomplir les actions commerciales, la communication avec la clientèle et la conquête de nouveaux partenaires.

Les actions commerciales menées sont un ensemble d'approches et de préalables permettant d'aller vers le client pour le convaincre.

Ces approches sont le « porte à porte », le téléphone, le mailing<sup>1</sup> et la télé-négociation. Les préalables concernent la formation des agents commerciaux et la fixation des objectifs à atteindre.

Quant à la communication dont est chargé le département, elle concerne les actions publicitaires (à la télé, à la radio), les plaquettes institutionnelles<sup>2</sup> pour les lieux propices (aéroports, hôtels etc ...) et les gadgets publicitaires.

### **Section II : LES PRODUITS COMMERCIALISES**

Leur souscription se fait individuellement ou en groupe selon que ce soit des produits d'Assurance Décès ou des produits de capitalisation .

#### **A. Les produits d'Assurance Décès**

##### **1. Groupe Emprunteurs Décès ou Crédit Banque**

Ce contrat garantit le versement du solde restant dû à une banque, en cas de décès ou d'incapacité absolue et définitive des clients qui ont contracté auprès d'elle un emprunt.

---

<sup>1</sup> Conquêtes, fidélisations et consolidations de la clientèle par des courriers

<sup>2</sup> Chemises imprimés pour la publicité de la société

A ce titre, la compagnie a signé des conventions avec des institutions financières de la place.

Les primes sont obtenues par application sur le capital emprunté, de taux qui sont fonction de la durée de l'emprunt, du rapport poids/taille et de la tension artérielle du client.

## **2. Décès Titulaires de Comptes**

C'est un contrat qui prévoit le versement d'un capital en cas de décès des titulaires de comptes.

La FONCIAS-Vie commercialise cette garantie à travers le réseau de distribution de certaines institutions financières de la place ( exemple : SOGEVIE avec la SGBB, BIB Vie avec la BIB et POSTASSUR avec la Poste).

## **3. La Temporaire Décès Individuelle**

Ce contrat garantit le versement d'un capital à la personne désignée, en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu au contrat ; à la différence du contrat classique, ce contrat est annuellement renouvelable.

Les taux de primes utilisés ont été déterminés sur des bases actuarielles.

## **B. Les produits de capitalisation**

### **1. Avenir Retraite Individuelle**

Ce contrat garantit le versement d'un capital à l'assuré dès sa retraite ou à ses ayants-droit en cas de décès de l'assuré avant la retraite, moyennant une cotisation minimale mensuelle de 5 000 F CFA.

## **2. BIB Retraite**

C'est un contrat qui garantit le versement d'un capital retraite aux titulaires de comptes de la BIB ou à leurs ayants-droit en cas de décès prématuré (avant la retraite) du titulaire de compte.

## **3. Prévoyance Sociale**

C'est un contrat à garanties multiples, souscrit par l'employeur pour assurer la retraite complémentaire à ses salariés ou le versement d'un capital décès à leurs ayants-droit.

### **Section III : LES RESEAUX DE DISTRIBUTION**

Les canaux de distribution constituant actuellement la force de vente de la compagnie sont :

- le bureau direct qui occupe à lui seul 80%,
- les agents généraux,
- les représentations provinciales,
- les agents commerciaux,
- les courtiers,
- la Bancassurance ou le partenariat avec les institutions financières.

La FONCIAS-Vie doit développer son réseau d'agents commerciaux ; ce qui est très approprié à une compagnie d'assurance Vie car « *l'Assurance Vie ne s'achète pas, elle se vend* »<sup>3</sup>.

Elle doit également songer à la création de nouveaux produits adaptés au marché. (exemple : l'assurance Avenir Jeunesse à laquelle souscrivent les parents, garantissant ainsi le versement d'une bourse mensuelle à leurs enfants au cours de leurs études).

---

<sup>3</sup> Propos tirés du support de cours de Marketing en Assurance Vie

## **CHAPITRE II : LA FONCIAS T.I.A.R.D**

La FONCIAS T.I.A.R.D est également une société anonyme régie par le code CIMA. Sa création remonte au 1<sup>er</sup> janvier 1978 et son chiffre d'affaires en fin 1999 s'élevait à 3 018 115 014 FCFA.

Son capital social conformément aux recommandations du code CIMA (art.329-3) est de 500 000 000 F CFA entièrement libéré.

La compagnie a un effectif de 38 personnes réparties dans des Directions, des Départements et des Services (confère organigramme en annexe) et auxquelles des tâches sont spécifiquement assignées.

### **Section I : LE DEPARTEMENT TECHNIQUE ET COMMERCIAL**

Il comporte le Service Production Automobile, le Service Production TIRD et le Service Sinistres .

#### **A. Le Service Production de L'Assurance Automobile**

##### **1. Objet de l'Assurance Automobile**

C'est l'assurance des véhicules terrestres à moteurs réparties en 7 catégories d'usage et de garanties qui sont :

- la catégorie 20 désignant les véhicules de transports publics de voyageurs ou TPV,
- la catégorie 21 désignant les véhicules de transports publics de marchandises ou TPCM,
- la catégorie 23 désignant les véhicules dits utilitaires,
- la catégorie 25 désignant les véhicules de conduite intérieure à usage privé (non commercial)
- la catégorie 26 désignant un paquetage de garanties uniquement pour les véhicules de conduite intérieure et pick-up à usage privé (non commercial) ; elle est appelé «AUTOPLUS
- la catégorie 28 désignant le groupe des taxis,
- la catégorie 29 désignant les véhicules à 2 ou 3 roues motorisées ; elle est appelée « CHAR' ASSUR ».

## **2. Les Garanties**

Outre la garantie obligatoire « responsabilité civile » (Arrêté n°277/MEF/SG/DGTCP/DA) la FONCIAS propose les garanties facultatives suivantes : Défense/Recours, Personnes Transportées, Dommages éprouvés par le véhicule assuré, Bris de Glaces, Incendie, Vol et la garantie « substitution du débiteur ».

Cette dernière permet à l'assuré, lorsqu'il est victime d'un accident avec un tiers identifié, de bénéficier d'une avance sur réparation d'un montant prédéfini remboursable dès l'aboutissement du recours.

## **3. Les Procédures de souscription**

### **a. Au siège de la compagnie :**

#### **\*- l'affaire nouvelle :**

C'est la première souscription effectuée par un client et réalisée sans intermédiaire. La souscription a lieu après établissement de la fiche de proposition et accord du proposant pour la prime déterminée.

#### **\*- le renouvellement**

L'assuré détenant déjà un contrat, il est seulement fait reconduction dudit contrat à son échéance, suivant l'accord des parties.

### **b. Au niveau des intermédiaires** (agents généraux, courtiers, agents commerciaux)

L'envoi de la note de couverture et de la proposition d'assurance au siège de la compagnie par un intermédiaire enclenche l'établissement du contrat d'assurance que ce soit pour une affaire nouvelle ou un renouvellement.

## **4. La tarification**

### **a. En assurance automobile**

#### **\*- la garantie «responsabilité civile »**

Ces tarifs sont fixés par l'arrêté du ministère de tutelle et consignés par le code CIMA.

Ils respectent des critères tels que :

- la zone de circulation habituelle du véhicule
- la catégorie socioprofessionnelle de l'utilisateur ou propriétaire du véhicule
- l'usage habituel du véhicule
- la puissance administrative ou cylindrée du véhicule.

#### **\*- les garanties dommages**

Pour les garanties dommages au véhicule assuré, bris de glaces, les primes sont déterminées par application d'un taux sur la valeur neuve du véhicule.

Pour les garanties incendie et vol, les primes sont déterminées par application d'un taux sur la valeur vénale du véhicule.

Pour les garanties protection circulation, défense/recours, substitution du débiteur, les primes sont forfaitaires.

### **b. CHAR<sup>4</sup> ASSUR**

Ses quatre garanties sont rangées en formules au nombre également de quatre dont chacune correspond à un tarif. Ce tarif est présenté sous forme de tableau à lecture directe.

Les montants de primes ont été élaborés à partir :

- du tarif RC obligatoire
- des valeurs des engins
- de leur cylindrée exprimée en centimètres cubes ou en cheval vapeur
- des forfaits pour les garanties Défense/Recours et Protection Circulation.

---

<sup>4</sup> CHAR est un mot du jargon Burkinabé qui signifie engins à deux roues.

## **5. Présentation du contrat d'Assurance Automobile**

### **\*- Partie «assuré »**

Le contrat d'assurance automobile comprend des éléments suivants, destinés à l'assuré:

- la fiche d'information,
- les conditions générales,
- les conditions particulières que sont la quittance et le clausier auxquels s'ajoutent les annexes de prime dans le cas de la police flotte,
- le reçu de règlement (police mono) ou la facture du paiement (police flotte),
- l'attestation d'assurance et le certificat d'assurance à coller sur le pare-brise avant du véhicule,
- la carte Brune CEDEAO.

### **\*- Partie » compagnie »**

Le contrat d'assurance automobile se matérialise au niveau de la compagnie par la police d'assurance automobile identifiée sous un numéro dossier et un numéro assuré.

## **B. Le Service Production T.I.R.D**

### **Rôle :**

3 agents, sous la supervision du chef de Service, animent le service Production. Ils sont essentiellement chargés de la tarification et souscription des risques, des renouvellements de contrats, du suivi de la vie des contrats, des résiliations, des démarches commerciales.

Les producteurs renouvellent systématiquement, après chaque inventaire mensuel, les contrats à tacite reconduction.

Ils prospectent au besoin, pour l'acquisition d'affaires nouvelles.

Cette prospection devrait être renforcée par un réseau développé d'agents commerciaux.

## **1. La tarification Transport**

Le contrat est matérialisé ici par un certificat d'assurance.

Trois types de souscription sont possibles en maritime, en terrestre et en aérien :

- la police au voyage,
- la police d'abonnement,
- la police Tiers Chargeurs uniquement pour les transitaires.

Ces polices sont souscrites soit directement à la compagnie, soit par l'intermédiaire ou le client transitaire (police tiers chargeurs ou abonnement) qui transmet mensuellement un relevé à la compagnie.

Les garanties proposées sont :

- la Tous Risques ( pour les transports maritime, terrestre et aérien)
- la FAP sauf (pour les transports maritimes)
- les accidents caractérisés (pour les transports terrestres et aériens)

Ces garanties portent uniquement sur les facultés transportées.

Le taux de prime est fonction :

- de la garantie demandée,
- du mode de transport,
- de la nature de la marchandise,
- du trajet.

## **2. La tarification Incendie et Risques Divers**

Pour la garantie incendie (des risques simples, risques à usage industriel ou commercial) et les Risques Divers, les tarifs sont obtenus par application sur les capitaux à assurer de taux déterminés sur la base de statistiques propres à la compagnie.

Pour les risques d'entreprise, les taux de prime utilisés en assurance incendie sont ceux du Traité des Risques d'Entreprise.

Les garanties proposées sont classées par branche subdivisée en catégorie (confère annexe).

## **C. Le Service Sinistres**

### **1. Sinistres automobile :**

Ces sinistres sont des dommages corporels et/ou des dommages matériels.

La procédure de gestion des sinistres automobile est la suivante :

#### **a. Déclaration du sinistre**

La déclaration est traduite par écrits (circonstances détaillées, identité des parties et conséquences du sinistre) sur un imprimé.

Le déclarant (le conducteur du véhicule au moment de l'accident) transmet les copies de son permis de conduire, de la carte de visite technique du véhicule et de l'attestation d'assurance.

#### **b. Enregistrement du sinistre :**

L'enregistrement du sinistre consiste à attribuer un numéro de sinistre par dossier. Tout dossier sinistre est enregistré dans le registre ouvert à cet effet.

Les sinistres sont enregistrés de façon chronologique à partir de la date de survenance.

L'établissement du rapport sinistre à prime, de la fiche de surveillance du portefeuille et de la fiche interne d'information suivra la saisie informatique de la déclaration.

Les procès verbaux de constat et les pièces de réclamation complètent le dossier sinistre .

#### **c. Instruction du dossier sinistre :**

L'instruction du dossier consiste, en premier lieu à des vérifications concernant :

- la validité du contrat d'assurance automobile
- la régularité du paiement des primes
- la validité du certificat de visite technique
- la conformité du permis de conduire.

Et en second lieu, à la détermination de responsabilité s'il y a lieu, à l'estimation du préjudice, à l'imputation comptable (saisies informatiques)

Pour les sinistres RC, le procès verbal transmis par la police sert de base à la détermination des responsabilités.

Concernant les garanties Dommages, le dossier sinistre doit nécessairement contenir un devis de réparation communiqué par l'assuré .

L'assureur vérifiera :

- que la garantie est acquise
- que le devis de réparation est conforme aux dégâts matériels constatés ; à défaut il commet un expert à cette fin.

#### **d. Règlement des sinistres**

Le règlement est fait soit sur la base du devis fourni par l'assuré ou par la victime soit à dire d'expert .

Le montant du sinistre ainsi déterminé, le paiement de l'indemnité s'effectuera par chèque ou en espèces.

### **2. Sinistres Incendie et sinistres Risques Divers :**

#### **a. Déclaration du sinistre**

La déclaration est faite par correspondance à la compagnie qui après l'avoir reçu, transmet à l'assuré un accusé de réception, et si nécessaire, réclame certaines pièces complémentaires.

L'enregistrement des sinistres Incendie et Risques Divers de celui des sinistres Automobiles par la exigence du procès verbal.

## **b- Instruction du dossier sinistre**

Le constat de police est exceptionnellement exigé.

Si le sinistre engage l'assureur, celui-ci vérifie :

- que la garantie est acquise
- que l'assuré est à jour du paiement de ses primes.

Si toutes ces conditions sont réunies, l'assureur peut engager des négociations pour une transaction amiable pour les dommages minimes ; à défaut d'entente, il commet un expert pour l'évaluation des dommages.

L'expert est commis d'office pour des dommages de grande importance.

Après l'expertise, une offre d'indemnité est présentée à l'assuré ou à la victime.

Si l'assuré consent à cette offre, on procède au règlement.

## **3. Sinistres (Avaries) en Assurance Transport**

L'ouverture du dossier sinistre se fait par une lettre de réclamation de l'assuré au titre des avaries.

Cette lettre doit être accompagnée :

- du certificat d'assurance en transport (attestant l'existence du contrat)
- de la copie des factures d'origine de la marchandise et des frais divers engagés
- du titre de transport
- du bordereau de livraison indiquant la quantité livrée au destinataire
- d'une lettre de confirmation des réserves
- d'un rapport d'expertise d'un commissaire d'avarie.

Le rapport d'expertise n'est pas systématique mais quand il est établi, il est assorti d'un procès verbal de constatation signé par toutes les parties.

L'assureur, à la réception de tous ces documents, instruit le dossier et fait une offre d'indemnité.

Si l'assuré consent, il est procédé au paiement de l'indemnité.

L'application de la règle proportionnelle est systématique, en cas de sous assurance pour le calcul de l'indemnité. L'indemnité en cas de sous assurance s'obtient par la formule suivante : montant du préjudice x valeur assurée

Facture fournisseur(valeur réelle)

La valeur assurée correspond à la valeur facture fournisseur qui peut être majorée jusqu'à 20% pour les frais divers.

Après règlement de l'indemnité, il est établi une dispache, une quittance et un acte subrogatoire donnant un droit de recours à l'assureur.

Selon la jurisprudence Ivoirienne, il est exigé que la quittance et l'acte de subrogation aient la même date d'édition.

A la réception de ces pièces, l'assureur exerce systématiquement un recours, conformément à l'obligation de résultat du transporteur ( art 1147 du code civil).

## **Section II : LE DEPARTEMENT COMPTABILITE**

Les 2 services qu'on y retrouve sont le Service Comptabilité et le Service Recouvrement-Contentieux.

Les opérations journalières et mensuelles tenues par le Service Comptabilité TIARD sont, sur la forme, identiques à celles du Service Comptabilité Vie.

Les tâches assignées au Service Recouvrement sont essentiellement les suivantes :

- gestion du portefeuille physique des quittances et des effets à recevoir
- gestion et recouvrement des chèques et des traites impayés
- tenue de l'état hebdomadaire des recouvrements
- rédaction et transmission des lettres aux clients et aux intermédiaires
- transmission et suivi des dossiers confiés à l'avocat
- inventaire physique mensuel des traites (effets à recevoir), chèques impayés et quittances arriérées
- confection de l'état récapitulatif mensuel des arriérés toutes taxes comprises
- analyse des états comparatifs des arriérés.

## **CHAPITRE III : LES STRUCTURES COMMUNES.**

La scission de la FONCIAS, conformément à l'article 326 (alinéa 3) du code CIMA n'est pas entièrement effective sur le plan structurel et organisationnel.

Certains Départements et Services restent encore communs aux deux compagnies.

### **Section I : LE DEPARTEMENT REASSURANCE**

Ce Département est dirigé par un cadre (le chef de Département) qui administre à la fois les opérations de la Réassurance T.I.A.RD et de la Réassurance Vie.

Les tâches qui lui incombent sont menées sous la supervision des directeurs généraux (TIARD et Vie) auxquels il rend compte.

Deux catégories de Réassurance sont pratiquées par le Département :

- la Réassurance obligatoire qui fait référence à un programme de réassurance.

Ce programme est un ensemble de traités négociés en tenant compte de la spécificité de chaque branche d'assurance.

- la Réassurance facultative qui vient en appoint à la réassurance obligatoire dans les cas où la capacité du traité est dépassée.

#### **A. Les tâches relatives à la Réassurance Facultative**

La Réassurance Facultative précède l'application des traités de Réassurance .

La gestion des « facultatives »<sup>4</sup> est faite en collaboration avec les Directions Techniques qui saisissent le Département Réassurance pour lui faire part de leurs besoins de placement. .

Le Département Réassurance entre en contact avec les réassureurs en leur communiquant toutes les informations (production de capitaux, SMP, activité...) ainsi que les antécédents en sinistre du risque s'il y a lieu.

---

<sup>4</sup> Les parts ou portions de risques en Réassurance Facultative

## **B. Les tâches relatives aux Traités de Réassurance**

Ces tâches suivent chronologiquement celles relatives à la Réassurance Facultative. Elles se résument à la confection des comptes (bilan, compte d'exploitation générale, compte courant réassurance), au traitement du courrier, au paiement des primes provisionnelles, des soldes de comptes courants et enfin à l'élaboration des statistiques pour le renouvellement des traités.

Mentionnons que le Département Réassurance collabore étroitement avec les Directions Techniques et le Département Comptabilité.

Les premières lui fournissent toutes les informations indispensables à son travail, tandis le second reçoit ses comptes et effectue ses règlements.

### **Section II : LA CAISSE**

Elle réalise les opérations d'encaissement et de décaissement.

Les encaissements sont faits soit en espèces, soit par chèque.

Ils concernent les souscriptions réalisés au niveau des Services de Production et les paiements d'arriérés de primes faits par les assurés au Service Recouvrement.

Les décaissements consistent aux règlements des commissions des apporteurs, aux paiements des chèques du personnel et en de petites dépenses de la compagnie telles que les remboursements de frais médicaux du personnel, les règlements de factures des fournisseurs.

Les opérations d'encaissement et de décaissement sont enregistrées et constatées dans des journaux appelés «brouillards ».

### **Section III : LE SERVICE INFORMATIQUE**

Ce service est essentiellement chargé des traitements journaliers (impression des états journaliers), de l'exécution des programmes et procédures (d'édition, d'annulation, d'impression) et de la tenue des listing (mensuels, trimestriels, semestriels et annuels).

Le chef du service assiste les utilisateurs du matériel informatique au sein de la compagnie.

## CONCLUSION SUR LA PREMIERE PARTIE

Cette partie de notre travail nous permet de relever les points suivants :

Le capital social de la FONCIAS Vie n'est pas encore conforme aux dispositions du code CIMA (art.329-3) car il est de 250 000 000 F CFA.

Au niveau des Services de Production TIARD, les garanties et surtout les exclusions des contrats ne sont pas expliquées de façon minutieuse au moment de la souscription.

Cela confronte le Service Sinistre à des assurés très peu informés qui, en cas de non règlement de leur sinistre non garanti, propagent une mauvaise image de la compagnie.

La non séparation de certaines structures qui fonctionnent pour les deux compagnies.

Or, une division parfaite facilite les travaux et entraîne une gestion fluide.

Concernant le règlement des sinistres, La FONCIAS a signé une « charte » qui prévoit une offre d'indemnité en quarante huit heures à compter de la date du sinistre.

La faible couverture en Assurance Incendie des risques à usage commercial au niveau du service Production concerné (TIRD).

Notre intéressement, au nombre de risques à usage commercial assurés en incendie par les autres compagnies du marché Burkinabé, a révélé également une faible couverture desdits risques par ces dernières.

Aussi analyserons nous les blocages de l'assurance incendie desdits risques et envisagerons les perspectives de maximisation dans la deuxième partie de notre travail.

# DEUXIEME PARTIE

## DEUXIEME PARTIE : L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL AU BURKINA FASO : LIMITES ET PERSPECTIVES.

### INTRODUCTION

Winston Churchill disait : « *Si cela m'était possible, j'écrirai le mot Assurance dans chaque foyer et sur le front de chaque homme, tant je suis convaincu que l'assurance peut, à un prix modéré, libérer les familles de catastrophes irréparables* ».

Cette pensée - digne de sa raison d'être - fait de l'assurance un métier « noble » et cela doit être la philosophie de tout assureur à travers le monde entier notamment pour les assureurs des pays en voie de développement.

Le Burkina Faso est un des pays sous développés dans lequel l'activité commerciale constitue un pilier de l'économie nationale.

Malheureusement, cette activité regroupe un grand nombre de risques à usage commercial se trouvant très peu assurés, surtout contre l'incendie qui se révèle être un risque majeur pour ces entités économiques.

C'est dans cette optique que nous avons judicieusement choisi notre thème : « l'assurance incendie des risques à usage commercial au Burkina Faso : limites et perspectives ».

Nous nous proposons dans un premier temps, de démontrer la nécessité de cette assurance à travers l'importance que présentent lesdits risques, et leur besoin en assurance ; dans un second temps, d'analyser les blocages et obstacles que rencontre cette assurance et enfin dans un troisième temps d'exposer des perspectives d'optimisation de cette assurance.

## **CHAPITRE I : LA NECESSITE DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL**

Il convient, avant d'aborder les différentes analyses de notre thème, de définir l'assurance incendie et les risques à usage commercial.

L'assurance incendie est une opération par laquelle l'assureur couvre, moyennant paiement d'une prime, les dommages matériels causés aux biens (bâtiment, mobilier et/ou matériel, marchandises ) et résultant de l'un des événements suivants :

- l'incendie,
- la chute de la foudre,
- l'explosion et les coups d'eau des appareils à vapeur.

Ces événements sont couverts au titre de la garantie de base.

Des garanties annexes et optionnelles peuvent être souscrites en plus de la garantie de base.

Un Risque à usage Commercial est un Risque Commercial figurant dans le T.R.S. ( Traité Incendie des Risques Simples, Risques à usage Industriel ou Commercial) et dont la valeur (matériel et/ou marchandises) est inférieure à 1000 fois la valeur en francs de l'indice R.I. ( la valeur de l'indice R.I. sur les marchés de la zone CIMA est de 400 000 F CFA) c'est à dire 4 000 000 000 F CFA.

### **Section I : L'IMPORTANCE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL**

Les Burkinabé, ne disposant pas de ressources minières et minéraliers en grande quantité, se sont vus dans l'obligation de diversifier leurs activités.

En effet, en plus de l'agriculture qui est demeurée pendant longtemps l'activité principale, l'activité commerciale a aussi atteint des proportions considérables.

Elle est de nos jours très répandue et diversifiée à telle enseigne qu'elle est représentée par 22 685 entités commerciales.

Notons que les 22 685 correspondent au nombre de commerçants inscrits au registre de commerce du tribunal de grande instance ; le nombre estimée de «commerçants» du secteur informel non inscrits peut atteindre plusieurs fois ce chiffre.

Le nombre total de commerçants (immatriculés et non immatriculés) représente une bonne portion des 3 860 884 personnes qui constituent la population active

Burkinabé et la valeur ajoutée<sup>5</sup> du secteur commercial représente le quart de celle du secteur tertiaire (secteur des services).

<b>Années</b>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	<b>Valeur ajoutée</b> en millions de dollars US							
<b>Agriculture</b>	716	864	874	886	884	910	977	1 040
<b>Industrie</b>	479	480	503	494	506	507	524	560
<b>Services dont</b>	1 022	1 072	1 110	1 087	1 105	1172	1 200	1 284
<b>Commerce</b>	255,5	268	277,5	271,75	276,25	293	300	321

Sources : African Development Indicators 1998/1999 Banque Mondiale  
& Institut National de la Statistique et de la Démographie

Nous pouvons donc conclure au regard de ces chiffres que l'activité commerciale a une place non négligeable dans l'économie Burkinabé.

## **Section II : LE BESOIN D'UNE ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL**

Au regard de la confrontation du marché de l'offre ( l'industrie d'assurance) et de celui de la demande (les assurables), le besoin en assurance est indéniable quelle que soit la branche considérée.

Si l'on se réfère aux nombres de risques à usage commercial assurés par chacune des compagnies d'Assurances Dommages du marché Burkinabé par rapport au nombre total de commerçants (22 685), nous obtenons les ratios suivants :

<sup>5</sup> Différence entre la valeur de la production et la valeur des consommations intermédiaires qu'a exigées la production ; indicateur qui mesure l'apport ( le surplus) d'une activité, d'une entreprise ou d'un secteur d'activité à l'économie.

COMPAGNIES D'ASSURANCES DOMMAGES	FONCIAS TIARD	SONAR IARDT	GENERALE DES ASSURANCES	UNION DES ASSURANCES DU BURKINA IARDT	COLINA ASSURANCES	ENSEMBLE
<b>RATIOS*</b>	150/22685 soit <b>0,66%</b>	88/22685 soit <b>0,39%</b>	38/22685 soit <b>0,17%</b>	20/22685 soit <b>0,088%</b>	15/22685 soit <b>0,066%</b>	311/22685 soit <b>1,37%</b>

Nota Bene : (\*) Les ratios proviennent du nombre de risques à usage commercial (contrats en vigueur au mois d'Août 2000 ) assurés par une compagnie donnée sur le nombre total de commerçants immatriculés à un moment donné (mois d'Août 2000).

Ces ratios montrent qu'une infime portion de ces risques est assurée.

On peut en déduire qu'un besoin d'assurance existe, besoin à satisfaire dans l'intérêt des assureurs, des commerçants et de l'Etat ( l'économie).

L'enquête que nous avons menée qui a porté sur un échantillon (une centaine de risques à usage commercial) fait ressortir un pourcentage de 91% de commerçants non souscripteurs d'une assurance incendie.

Ce pourcentage est un indicateur important et devrait susciter de la part des assureurs, une section « Marketing » appropriée en vue de la sensibilisation de ce segment du marché aux besoins de l'assurance.

## **CHAPITRE II : LES LIMITES DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL**

Les limites de l'assurance incendie des risques à usage commercial sont perceptibles sous deux angles :

- les dangers que présentent ces risques,
- les mentalités non évoluées de leurs propriétaires.

### **Section I : LES DANGERS DU RISQUE**

La majorité des risques à usage commercial situés dans les marchés Burkinabé n'est pas assurée.

La raison est que les marchés Burkinabé ne respectent pas tous, les normes de construction ; ceux qui respectent ces normes ( par exemple les 13 marchés modernes de Ouagadougou) ne suivent pas les instructions concernant les mesures de sécurité préétablies.

Dans ces marchés, certains commerçants sont installés sur les dégagements destinées aux services de secours en cas d'incendie ; c'est notamment le cas du marché central de Ouagadougou.

Ce dit marché est l'un des rares marchés de la place à être assuré contre l'incendie mais c'est une assurance qui ne couvre que le bâtiment et les agencements sans tenir compte des marchandises.

Les risques à usage commercial hors marché présentent très souvent des dangers à cause de la nature de l'activité (vente de marchandises combustibles : tissus, papier...), de leurs aggravations poussées (utilisation d'emballages combustibles, risque voisin aggravé) et/ou de leur regroupement en certains lieux.

Dans ces cas, l'assureur peut appliquer des taux conséquents pour les dangers que présentent le risque et s'adresser à un réassureur quant aux risques regroupés ou quant à l'importance des capitaux à assurer.

Encore faut-il qu'un réassureur accepte ce genre de risque.

Les cas d'incendie en général ( y compris ceux de marchés et risques à usage commercial hors marché) illustrent ce à quoi peut être exposé un assureur.

Années	1995	1996	1997	1998	1999	De janvier à juillet 2000
Nombre d'incendie	307	389	442	523	476	396

Source : Brigade Nationale des Sapeurs Pompiers/BURKINA FASO

Ainsi, il n'est pas aisé pour un assureur recherchant le profit d'avoir un grand nombre de ces risques non maîtrisables dans son portefeuille.

## **Section II : LES MENTALITES NON EVOLUEES**

Il est certain que l'ensemble de la population Burkinabé n'ignore pas l'existence de l'industrie d'assurance, seulement il se trouve qu'un bon nombre la résume à l'une de ses branches qu'est l'assurance automobile.

Il en est de même du plus grand nombre de « commerçants » qui ignorent qu'ils doivent d'abord être inscrits au registre de commerce du tribunal de grande instance avant d'exercer la profession.

L'enquête sur la centaine de commerçants nous a confrontée à l'ignorance de ces derniers sur l'assurance Incendie (64%).

Parmi ceux qui connaissent cette assurance, 23% manifestent un besoin de souscription.

Les autres (13%) ne trouvent aucune importance, ni aucun besoin à souscrire cette assurance ; selon eux, les amis (commerçants) leur viendraient en aide en cas de besoin. Argument qui vient en consolidation de la fameuse solidarité africaine.

C'est malheureusement au moment où survient le sinistre, que les non assurés perçoivent le bien fondé de l'assurance.

### **CHAPITRE III : LES PERSPECTIVES D'OPTIMISATION DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL**

Les limites exposées (dans le chapitre précédent) sur la protection en incendie des risques à usage commercial trouvent, à notre avis, leurs solutions dans les propositions suivantes.

#### **Section I : LES ACTIONS DIRIGÉES**

Ces actions pourraient être menées d'une part par l'Etat, dans le souci de garantir une vie saine à son économie, d'autre part par les compagnies d'assurance, non seulement pour se faire des parts plus importantes du marché mais également pour conférer à l'industrie d'assurance un rôle vital.

L'Etat pourrait appeler les commerçants à s'immatriculer dans un délai donné.

Dans le but de se faire des parts importantes en assurance incendie des risques à usage commercial, les compagnies, elles, pourraient mener à la fois :

- des actions attractives

Une sensibilisation générale accompagnée d'une publicité dirigée vers ce segment de marché.

Par exemple : des émissions télévisées dans lesquelles les assureurs et les commerçants tiendront des débats sur le produit « Assurance Incendie », des rubriques « Assurance Incendie » dans les journaux les plus populaires de la place, des séquences d'information et de publicité sur les radios.

- des actions concrètes

Etant donné que les agents généraux et les courtiers n'ont pas la technique du « porte à porte », il s'agira pour chaque compagnie de recruter au moins une centaine d'agents commerciaux qu'elle formera conséquemment pour les rendre convainquants et très persuasifs.

## **Section II : UNE ESQUISSE DE SOLUTIONS**

Pour pallier l'éventuel refus d'assurance de ces risques par les compagnies existantes (cas des marchés au Burkina Faso) et permettre une gestion convenable de la couverture de ces risques, nous proposons comme formule d'assurance, une société d'assurance mutuelle, pour les raisons suivantes :

- les sociétés d'assurance mutuelle sont des sociétés à but non lucratif. Ne recherchant pas de profit, elles sont alors mieux adaptées pour la couverture de ce genre de risque susceptible d'entraîner un déficit (en cas de sinistre d'un marché tout entier) pour un assureur société anonyme ;
- les sociétés d'assurance mutuelle regroupent des sociétaires (adhérents) de la même catégorie socioprofessionnelle situés dans la même région, exposés au même risque. Ces derniers, défendant les mêmes intérêts et soucieux du bien fondé de leur société, peuvent œuvrer pour sa bonne marche ;
- la variabilité de la cotisation dans une société d'assurance mutuelle est destinée à rééquilibrer les résultats techniques, ce qui permet d'augmenter, en cas d'insuffisance, la couverture des sinistres ou de diminuer le cas échéant la cotisation ;
- la société d'assurance mutuelle peut pratiquer une seule branche d'assurance. mais il n'est pas exclu qu'elle pratique d'autres branches plus tard.
- le caractère non commercial de la société d'assurance mutuelle présente un avantage pour la couverture de ces risques.

Au terme de notre enquête, 86% de commerçants approuvent l'idée d'une société d'Assurance mutuelle.

Ce taux corrobore l'idée de création d'une société d'assurance mutuelle pour ces risques.

## CONCLUSION SUR LA DEUXIEME PARTIE

En référence à quelques événements tels que :

- le grand incendie de Londres ( le 2 septembre 1966) dans lequel 13200 maisons ont été réduites en cendre et suite auquel fut créé en 1684 la première compagnie d'assurance contre l'incendie : la Friendly Society Fire Office ( mutuelle d'assurance),
- l'incendie du marché de Treichville à Abidjan en 1997,
- l'incendie du centre de groupage de l'arachide au Sénégal (perte estimée à 600 millions),
- l'incendie d'un centre de stockage du coton au Bénin (perte estimée à 800 millions sans la valeur du bâtiment),

L'Assurance Incendie devrait occuper une place de choix dans les portefeuilles des sociétés d'Assurance.

Cependant, force est de reconnaître que l'Assurance Incendie des risques à usage commercial au niveau de l'industrie d'assurance Burkinabé reste très faible .

Cela nous amène à croire qu'il est nécessaire que des actions concrètes puissent être menées en vue d'un éveil de conscience des opérateurs économiques dans ce domaine, surtout dans les pays où ces acteurs économiques sont en majorité analphabètes.

L'assurance étant une science assez réservée et méconnue du grand public, il revient aux sociétés d'Assurance de sortir de leur mutisme en entreprenant des actions de sensibilisation et en développant un réseau commercial adapté au niveau et au besoin de chaque segment de marché.

## CONCLUSION GENERALE

Dans la dernière décennie, le marché Burkinabé a connu la création de 6 sociétés d'assurances\* qui se sont ajoutées aux deux sociétés déjà existantes (la SONAR IARDT et la FONCIAS TIARD).

Ces compagnies d'assurance, toutes des sociétés anonymes, visent la recherche du plus grand profit à travers la couverture du maximum de risques.

Cependant, nous constatons que la couverture en assurance incendie des risques à usage commercial est insignifiante.

Cela s'explique sans doute par l'attitude timorée des compagnies d'Assurances de la place qui jugent que certains de ces risques sont, mal tenus (cas des marchés), aggravés voire très dangereux.

Pourtant la division verticale et horizontale des risques devrait permettre une maîtrise de ceux-ci dans les portefeuilles des compagnies d'assurance.

Aussi, le rôle de conseiller quant à la bonne tenue de ces risques (moyens de protection et de prévention) ne revient-il pas aux compagnies d'assurances ?

Au regard de cette situation de non assurance, de la plupart de ces risques, qui entraîne en cas de sinistre incendie le dépôt de bilan des opérateurs économiques, nous nous permettons de proposer une solution palliative à savoir la création d'une société d'assurance mutuelle des opérateurs économiques.

En effet, les risques à usage commercial répondent aux mêmes caractéristiques et leurs propriétaires défendent les mêmes intérêts.

Cela offre l'avantage que la bonne tenue desdits risques par leurs propriétaires suscitera un intérêt commun dans le but des excédents de recette distribuables en cas de résultat bénéficiaire.

(\*) : FONCIAS VIE , SONAR VIE, UAB VIE, UAB IARDT , GENERALE DES ASSURANCES, COLINA ASSURANCES.

N'était-ce pas à juste titre que Edmond About <sup>6</sup> déclarait avec fougue que « *de tous les mécanismes qu'on a inventés pour réparer la destruction des capitaux existants et pour en constituer de nouveaux, le plus ingénieux et le plus honnête est l'assurance* ».

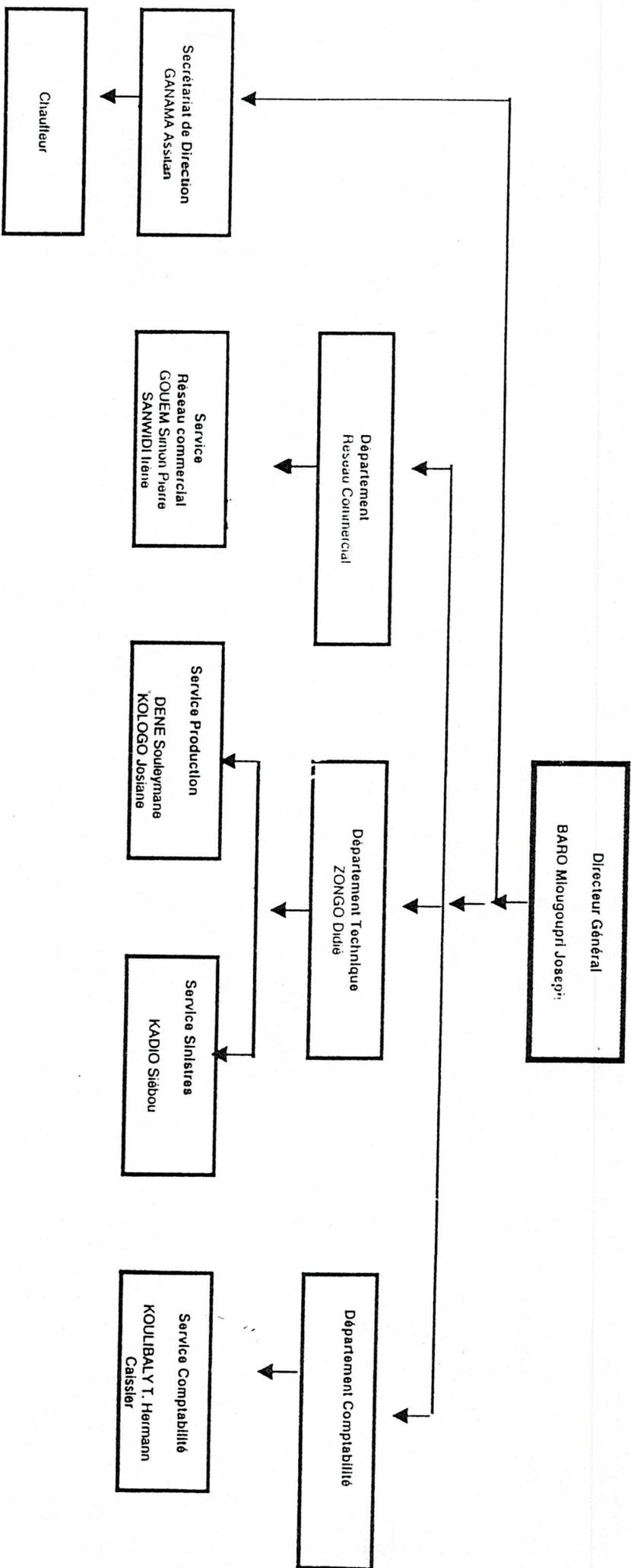
L'exemple de succès de la société d'assurance mutuelle des taxis à Abidjan ne peut-il pas constituer une inspiration pour la création de la société d'assurance mutuelle des risques à usage commercial de Ouagadougou ?

---

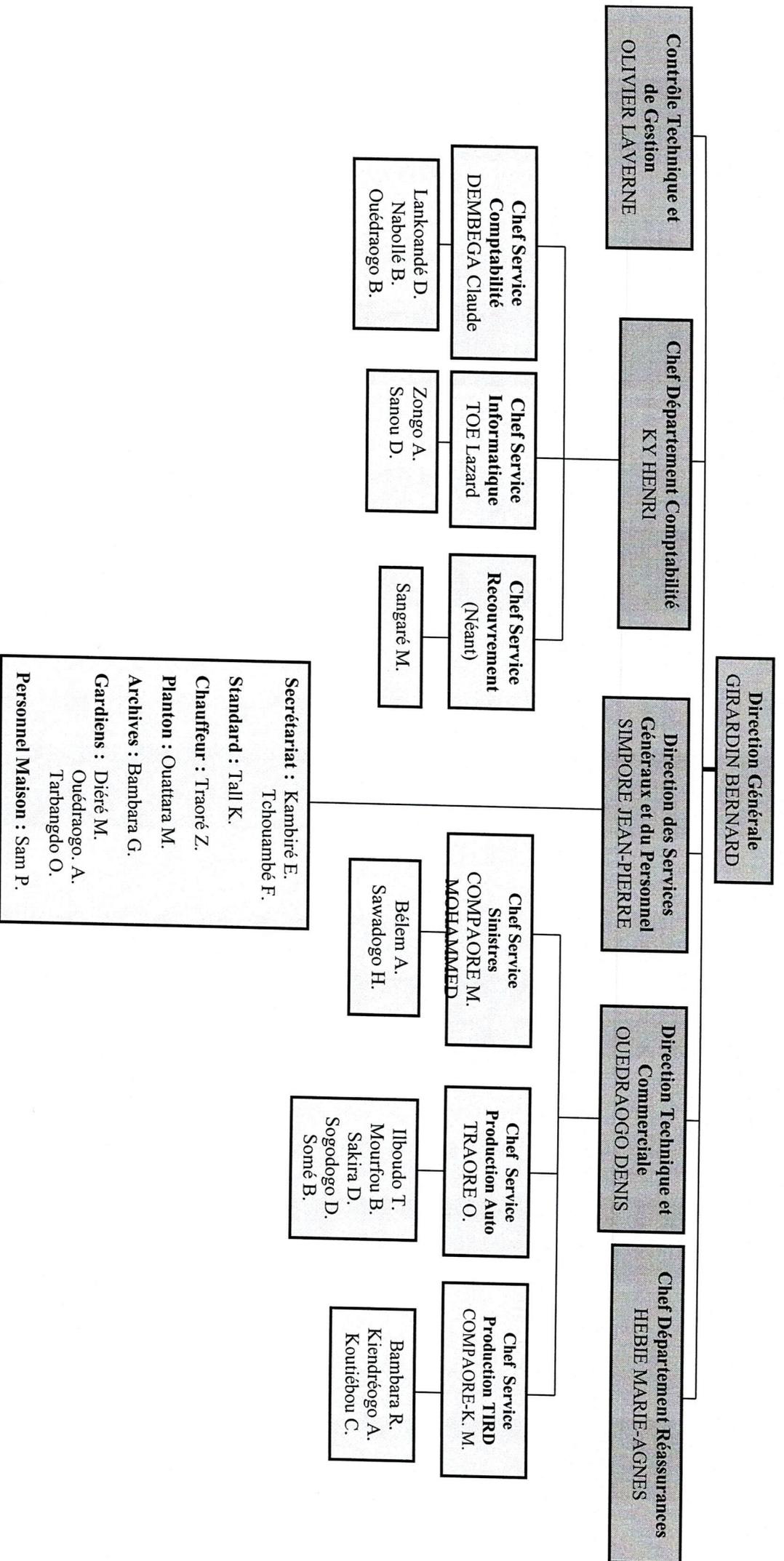
<sup>6</sup> Fondateur d'un journal d'actualité « le XIXeme siècle »

# **ANNEXES**

ORGANIGRAMME



# ORGANIGRAMME FONCIAS T.I.A.R.D



## CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHE DE LA FONCIAS

BRANCHES ANNEES	AUTOMOBILE	ACCIDENTS CORPORELS	MALADIE	R.C. GENERALE	INCENDIE	CONSTRUCTION R.C. DEGENALE TOUS RISQUES CHANTIERS	RISQUES DIVERS	TRANSPORT	AVIATION	TOTAL T.L.A.RD	TOTAL VIE
<b>1998</b>	1 442 404 300	118 509 931	11 277 218	69 180 043	361 047 127	39 480 623	42 164 534	436 286411	89 016 629	2 609 393 816	325 405961
<b>1999</b>	1 756 162 744	116 417 273	15 321 935	94 723 062	471 889 847	57 081 052	54 155 381	402 486347	49 877 373	3 018 115 014	515 000000

*SINISTRES ET SINISTRALITE PAR BRANCHE (EXERCICE 1999)*

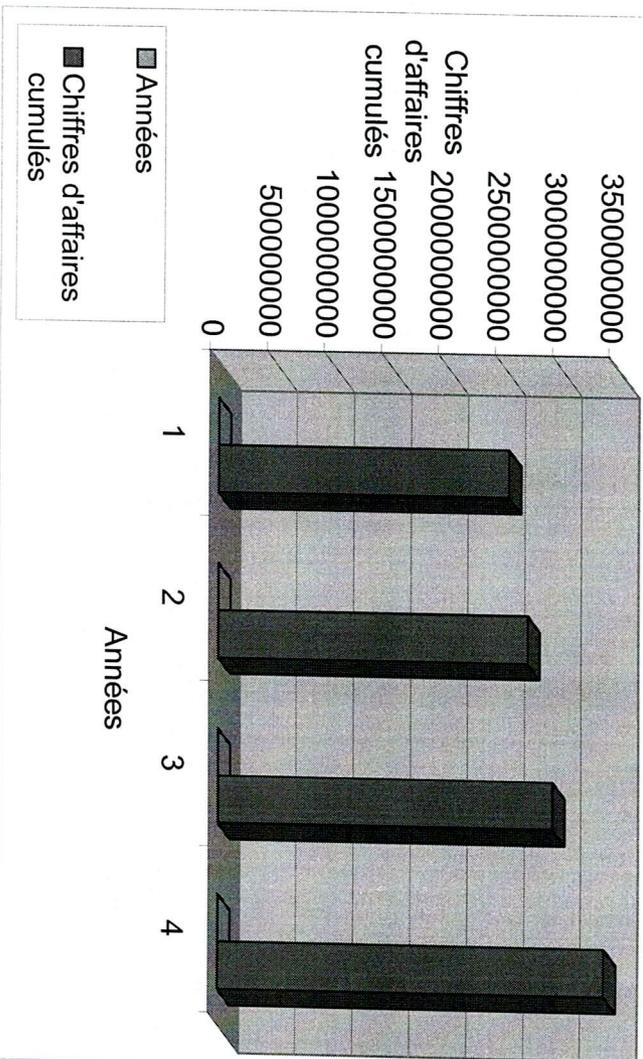
<b>BRANCHES</b>	<b>AUTOMOBILE</b>	<b>ACCIDENTS CORPORELS</b>	<b>R.C GENERALE</b>	<b>INCENDIE</b>	<b>RISQUES SPECIAUX</b>	<b>TRANSPORT</b>
<b>NOMBRE DE SINISTRES</b>	1002	23	45	51	3	32
<b>SINISTRALITE</b>	41,90%	27,31%	8,41%	11,04%	0,73%	29,44%

## BRANCHES INCENDIE ET RISQUES DIVERS

BRANCHES		CATEGORIES	
N°	Intitulés	N°	Intitulés polices
<b>21</b>	Accidents corporels	<b>40</b>	Individuelle Accident
<b>22</b>	Responsabilité Civile (R C)	<b>48</b> <b>60</b> <b>68</b> <b>69</b>	RC Indemnité Contractuelle RC diverses RC Décennales RC Sportives
<b>40</b>	Incendie	<b>50</b> <b>52</b> <b>53</b> <b>54</b> <b>55</b> <b>56</b> <b>57</b>	Risques Simples MR Habitation Risques commerciaux MR Professionnels Risques industriels Globale Dommages Risques spéciaux
<b>70</b>	Risques spéciaux	<b>70</b> <b>79</b> <b>80</b> <b>81</b> <b>82</b> <b>85</b>	Vol Tous Risques Chantiers Bris de Glaces Bris de Machines Coulage Tous Risques Informatiques

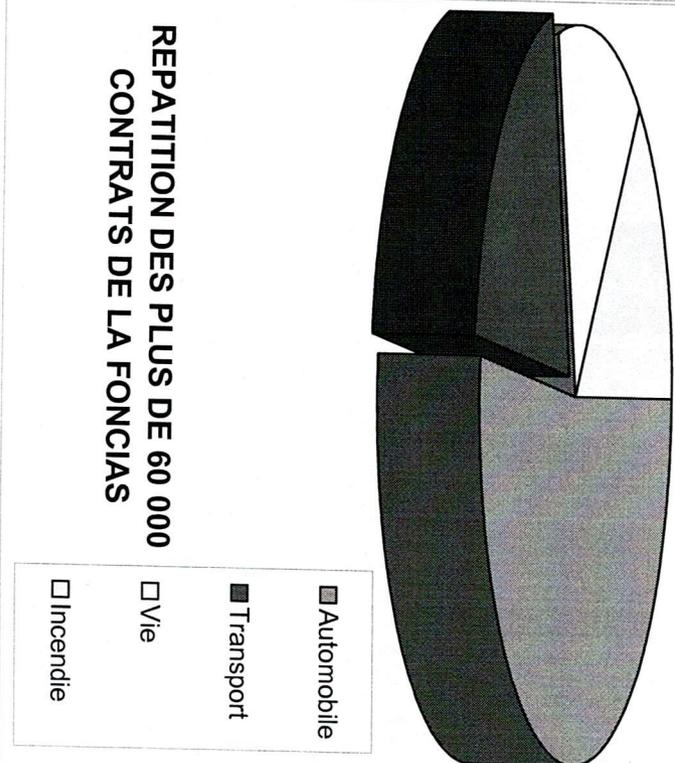
Années	Chiffres d'affaires cumulés
1996	2 545 000 000
1997	2 711 000 000
1998	2 935 000 000
1999	3 390 125 404

**CHIFFRES D'AFFAIRE CUMULES FONCIAS TIARD ET FONCIAS VIE**



Branches	Pourcentage
Automobile	47%
Transport	18%
Vie	13%
Incendie	13%

**REPARTITION DES PLUS DE 60 000 CONTRATS DE LA FONCIAS**



**QUESTIONNAIRE SUR L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL**

Enquêteur : .....

Date : ..... Lieu : .....

1. Connaissez vous l'Assurance Incendie ? OUI NON

2. Etes vous souscripteur d'une Assurance Incendie ? OUI NON

Si non quelles sont les raisons ?

- Méconnaissance
- manque de moyens (coût élevé)
- manque de confiance aux assureurs
- autres

3. Si oui, avez vous déjà subi un sinistre incendie  
au cours de votre (vos) année(s) d'assurance ? OUI NON

En quelle(s) année(s) ? .....

A t - il été réglé ?

.....  
.....

4. Savez vous ce qu'est une société d'assurance mutuelle ? OUI NON

5. Après vous avoir défini la société d'assurance mutuelle,  
pouvez vous adhérer à une telle société créée pour le risque  
incendie de votre activité ? OUI NON

## BIBLIOGRAPHIE

TRAITE DES RISQUES D'ENTREPRISES - Tome 1, Risques Directs, Dispositions  
Générales - Tome 2, Tarification Analytique

CODE CIMA - Code des Assurances des Etats membres de la CIMA

BIGOT (Jean) avec la collaboration de BELLANDO (Jean Louis), HAGOPIAN  
(Mikaël), MOREAU (Jacques), PARLEANI (Gilbert) - Traité de Droit des Assurances -  
Tome 1, Entreprises et Organismes d'Assurances 2<sup>ème</sup> édition

L'ASSURANCE Manuel à l'usage des candidats au CAP Editeurs : l'ARGUS,  
l'Assurance Française

PLUYETTE (J) - L'Assurance mutuelle, formule de l'avenir P.7 et suivants

SERVEAU (Martine Charre) et LANDEL (james) - Lexique juridique et pratique des  
termes de l'assurance, éditions L'ARGUS.

MAFORIKAN (Vincent) – Cours d'Assurance Incendie et Risques Annexes.

ABEGA ( Fouda) – Cours de Marketing en Assurance-vie

# TABLE DES MATIERES

	Pages
<b>Introduction Générale</b> .....	1
<b>Première Partie : Organisation Structurale et Fonctionnelle</b> .....	2
<b>Chapitre I – La FONCIAS VIE</b> .....	2
Section 1 – Structure de la société.....	2
A- La Direction Générale.....	2
B- Le Département Comptabilité.....	2
C- Le Département Technique.....	3
D- Le Département Réseau Commercial.....	4
Section 2 – Les produits commercialisés.....	4
A- Les Produits d'Assurance Décès.....	4
1- Groupe Emprunteurs Décès ou Crédit Banque.....	4
2- Décès Titulaires de Comptes.....	5
3- La Temporaire Décès Individuelle.....	5
B- Les Produits de Capitalisation.....	5
1- Avenir Retraite Individuelle.....	5
2- BIB Retraite.....	5
3- Prévoyance Sociale.....	6
Section 3 – Les réseaux de distribution.....	6
<b>Chapitre II – La FONCIAS TIARD</b> .....	7
Section 1 – Le Département Technique et Commercial.....	7
A- Le Service Production de L'Assurance Automobile.....	7
1- Objet de l'Assurance Automobile.....	7
2- Les Garanties.....	8
3- Les Procédures de souscription.....	8
a- Au siège de la compagnie.....	8
b- Au niveau des intermédiaires.....	8
4- La Tarification.....	9
a- En Assurance Automobile.....	9
b- CHAR' ASSUR.....	9
5- Présentation du contrat d'Assurance Automobile.....	10
B- Le Service Production TIRD.....	10
1- La tarification Transport.....	10
2- La tarification Incendie et Risques Divers.....	11
C- Le Service Sinistres.....	11
1- Les Sinistres Automobile.....	11
a- Déclaration du Sinistre.....	11
b- Enregistrement du Sinistre.....	12

c- Instruction du dossier sinistre.....	12
d- Règlement des sinistres.....	13
2- Sinistres Incendie et Risques Divers.....	13
a- Déclaration du Sinistre.....	13
b- Instruction du dossier sinistre.....	14
3- Les Sinistres (Avaries) en Assurance Transport.....	15
Section 2 – Le Département Comptabilité.....	14
<b>Chapitre III – LES STRUCTURES COMMUNES.....</b>	<b>15</b>
Section 1 – Le Département Réassurance.....	16
A- Les tâches relatives à la Réassurance Facultative.....	16
B- Les tâches relatives aux Traités de Réassurance.....	17
Section 2 – La Caisse.....	17
Section 3 – Le Service Informatique.....	17
<b>Conclusion sur la première partie.....</b>	<b>18</b>
<b>Deuxième Partie : L'Assurance Incendie des Risques à usage commercial : limites et perspectives.....</b>	<b>19</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>19</b>
<b>Chapitre I: LA NECESSITE DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL.....</b>	<b>20</b>
Section 1 : L'importance des Risques à usage commercial.....	20
Section 2 :Le besoin d'Assurance Incendie des Risques à usage Commercial.....	21
<b>Chapitre II: LES LIMITES DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL.....</b>	<b>22</b>
Section 1 : Les dangers du risque.....	24
Section 2 : Les mentalités non évoluées.....	24
<b>Chapitre III: LES PERPECTIVES D'OPTIMISATION DE L'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES A USAGE COMMERCIAL.....</b>	<b>25</b>
Section 1 : Les actions dirigées.....	25
Section 2 : Une esquisse de solution.....	26
<b>Conclusion sur la deuxième partie.....</b>	<b>27</b>
<b>Conclusion Générale.....</b>	<b>28</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>i</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>ii</b>