

**CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHÉS D'ASSURANCES  
(CIMA)**

*INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (I. I. A.)*

B.P: 1575 – Tél. : (237) 22.20.71.52 – Fax: (237) 22.20.71.51

**Yaoundé –Cameroun**

Site Web: [http:// www.iia-cameroun.com](http://www.iia-cameroun.com)

E-mail: [iia@iia-cameroun.com](mailto:iia@iia-cameroun.com)



**chanas assurances s.a.**



**RAPPORT DE FIN D'ÉTUDES ET DE STAGE**  
En vue de l'obtention du Diplôme de  
Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances (MST-A)

**THEME :**  
**LE NOUVEAU T.R.E. : ATOUT OU FREIN AU  
DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE  
DANS UN MARCHÉ DE LA CIMA**

**Présenté par :**

**M.YON BISSECK Christial Honoré**  
Maîtrise es Sciences de Gestion

**Sous la supervision de :**

**M. MOUGNOL Laurent**  
Directeur Technique à  
CHANAS ASSURANCES S.A.

**Et la direction de :**

**M. NLOM Guy Florent**  
Responsable du Département Technique et  
Courtage à CHANAS ASSURANCES S.A.



**CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHÉS D'ASSURANCES  
(CIMA)**

*INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (I. I. A.)*

B.P: 1575 – Tél. : (237) 22.20.71.52 – Fax: (237) 22.20.71.51

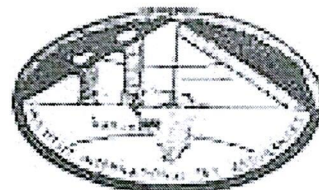
**Yaoundé – Cameroun**

Site Web: [http:// www.iiacameroun.com](http://www.iiacameroun.com)

E-mail: [iaa@iiacameroun.com](mailto:iaa@iiacameroun.com)



**chanas assurances s.a.**



**RAPPORT DE FIN D'ÉTUDES ET DE STAGE**  
En vue de l'obtention du Diplôme de  
Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances (MST-A)

**THEME :**  
**LE NOUVEAU T.R.E. : ATOUT OU FREIN AU**  
**DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE**  
**DANS UN MARCHÉ DE LA CIMA**

**Présenté par :**

**M.YON BISSECK Christial Honoré**  
Maîtrise es Sciences de Gestion

**Sous la supervision de :**

**M. MOUGNOL Laurent**  
Directeur Technique à  
CHANAS ASSURANCES S.A.

**Et la direction de :**

**M. NLOM Guy Florent**  
Responsable du Département Technique et  
Courtage à CHANAS ASSURANCES S.A.



# SOMMAIRE

PAGE

|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| DÉDICACE .....                                                            | ii  |
| REMERCIEMENTS.....                                                        | iii |
| SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....                                               | iv  |
| INTRODUCTION GÉNÉRALE .....                                               | 1   |
| <b><u>PREMIÈRE PARTIE: DESCRIPTION DE CHANAS ASSURANCES S.A</u></b> ..... | 3   |
| CHAPITRE I : PRÉSENTATION DE CHANAS ASSURANCES S.A .....                  | 5   |
| I- EXPERIENCE DE CHANAS ASSURANCES.....                                   | 5   |
| II- CAPACITE TECHNIQUE DE CHANAS ASSURANCES.....                          | 9   |
| CHAPITRE II : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT                              |     |
| DE CHANAS ASSURANCES S.A .....                                            | 13  |
| I- EVOLUTION DES THEORIES SUR L'ORGANISATION.....                         | 13  |
| II- ACTION COLLECTIVE ET STRUCTURELLE                                     |     |
| DE CHANAS ASSURANCES S.A.....                                             | 16  |
| <br><b><u>DEUXIEME PARTIE ÉTUDE DU THÈME :</u></b>                        |     |
| <b>LE NOUVEAU T.R.E : ATOUT OU FREIN</b>                                  |     |
| <b>AU DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS</b>                      |     |
| <b>UN MARCHÉ DE LA CIMA .....</b>                                         | 24  |
| CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU T.R.E. ....                                  | 26  |
| I- ASSURANCE INCENDIE: Assurance de Dommages.....                         | 26  |
| II- PRESENTATION DU TRAITE.....                                           | 29  |
| CHAPITRE II : LA PLACE DU T.R.E DANS LE MARCHÉ                            |     |
| CAMEROUNAIS DES ASSURANCES.....                                           | 35  |
| I- ELEMENTS DE TARIFICATION EN ASSURANCE INCENDIE.....                    | 35  |
| II- NOUVEAU T.R.E.: OPPORTUNITE OU MENACE AU DEVELOPPEMENT                |     |
| DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS NOTRE MARCHÉ.....                            | 42  |
| CONCLUSION GÉNÉRALE .....                                                 | 47  |
| BIBLIOGRAPHIE.....                                                        | 48  |
| ANNEXES.....                                                              | 49  |
| TABLE DE MATIÈRES.....                                                    | 50  |



## *DÉDICACE*

Ce travail est dédié à :

- ✓ Ma mère, Mme MOUIND Pauline Irène ;
- ✓ Marie Reine ETUNDI, pour le soutien et le réconfort ;
- ✓ Mon fils, YON NAMA Faustin Fabrice Erwan ;
- ✓ Mes frères et sœurs ;
- ✓ Toute personne qui, de près ou de loin a contribué au bon déroulement de ma formation à l'I.I.A ;
- ✓ Toute ma famille.

## **REMERCIEMENTS**

Nous sommes heureux d'exprimer au terme de ce rapport nos remerciements et notre profonde reconnaissance à :

**DIEU** tout puissant, pour la santé qu'il nous a accordée ;

**CHANAS ASSURANCES S.A**, notamment à :

- Mme Jacqueline CASALEGNO, P.D.G de CHANAS ASSURANCES S.A, pour avoir bien voulu nous accepter dans sa Compagnie pour notre stage de fin de formation ;
- Son personnel et particulièrement :  
M. MOUGNOL Laurent, M. OWONA FOUDA Max, M. SONI TOTO, M. NLOM Guy Florent, Mme KENFACK, M. BESSALA, Mme HOGA, M. POKA, Mme KESSE, Mme KENSE, M. ATANGANA, Mlle ETOKO DANG, M. EDJANGUE, pour la bonne ambiance et la disponibilité qui ont prévalu tout au long de notre stage ;

**L'ETAT du CAMEROUN**, notamment à :

- Monsieur le Ministre des Finances ;
- Monsieur PAMSY, chef de Division des Assurances et ses collaborateurs, qui n'ont ménagé aucun effort pour assurer notre équilibre moral et financier à l'I.I.A. ;

**L'EQUIPE DIRIGEANTE DE L'I.I.A. :**

- M. Roger Jean Raoul DOSSOU-YOVO, Directeur Général de L'I.I.A. ;
- M. Luc ZE NDONG, Directeur Administratif et Financier ;
- M. Paul SARR, Directeur des Etudes entrant ;
- M. Momath NDAO, Directeur des Etudes sortant ;
- M. Lymdah – Ouro AYEVA, Assistant du Directeur des Etudes ;
- Tout le corps professoral de l'Institut International des Assurances ;
- Tout le personnel de l'I.I.A, chacun à son niveau, pour les bonnes conditions d'études, dont nous avons bénéficié tout au long de notre formation.

**AUX DIRECTEURS GENERAUX :**

- M. MABONA Robert Bellarmin, Directeur Général des AGC ;
- M. YIGBEDEK Zacharie Didier, Directeur Général Adjoint de ALPHA ASSURANCES.



## ***SIGLES ET ABRÉVIATIONS***

**A.P.S.A.D** : Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances Dommages ;

**C.R.C.A** : Commission Régionale de Contrôle des Assurances ;

**CIMA** : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances ;

**GEMP** : Grèves Emeutes et Mouvements Populaires ;

**I.A.R.D.T** : Incendie Accident Risques Divers et Transports ;

**I.I.A** : Institut International des Assurances ;

**LCI** : Limitation Contractuelle d'Indemnité ;

**M.I.A** : Mouatcho's Insurance Agency ;

**OHADA** : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires ;

**PV** : Procès Verbal ;

**SNH** : Société Nationale des Hydrocarbures ;

**SOCAR** : Société Camerounaise d'Assurances ;

**T.A.** : Tarification Analytique ;

**T.R.A.** : Traité des Risques Agricoles ;

**T.R.E.** : Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises ;

**T.R.S.** : Traité des Risques Simples.

## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

L'Institut International des Assurances (I.I.A) est un établissement de formation professionnelle à caractère international créé en 1972 à YAMOOUSSOUKRO.

L'I.I.A, pour répondre aux besoins des marchés Africains d'Assurances, offre un large éventail de programmes permettant la formation et le perfectionnement des cadres et Agents. La formation au siège de l'Institut est réservée pour les cycles II (M.S.T-A), III (DESS-A), et IV (Formation des Cadres Supérieurs Spécialisés d'Assurances). Cette formation qui dure deux ans (cycle II et III pour le moment), comporte deux phases :

⇒ Une première, d'une durée de 18 mois, où les enseignements théoriques sont dispensés ;

⇒ une seconde (06 mois) réservée au stage pratique en entreprise.

A l'issue des 6 mois de stage, dans une Compagnie d'Assurances, les étudiants du cycle MST-A doivent rédiger un rapport de fin d'études et de stage.

Cette exigence, nous a permis de passer du 14 Mai au 17 Octobre 2008 notre formation pratique à CHANAS ASSURANCES S.A., et d'orienter notre étude ou notre thème sur le NOUVEAU T.R.E. (Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises).

Depuis le célèbre incendie de Londres de 1666, on a pu mesurer à plusieurs reprises, l'ampleur des dégâts que peut causer le feu.

De nos jours, l'Incendie, risque à faible fréquence, reste redouté de tous les particuliers, car les conséquences peuvent être très graves pour les patrimoines individuels.

La plupart des chefs d'entreprises industrielles ou commerciales, placent, à juste titre, l'assurance contre l'Incendie au premier rang des mesures indispensables à la sauvegarde de leurs établissements.

L'Assurance Incendie des risques industriels donne lieu à une concurrence redoutable entre les assureurs à cause de l'importance des cotisations en jeu et de la faible sinistralité.

Dans cette branche, "les assureurs courent après les primes"<sup>1</sup>, chacun veut améliorer son taux de prime et augmenter les garanties.

Comment expliquer, dans ces conditions, l'application effective des dispositions du T.R.E, lors de la tarification des risques d'Entreprises ?

---

<sup>1</sup> Cf. : support de cours séminaire FANAF du 12 au 16 Mai 2008 sur le thème : La prévention des Risques d'Entreprises et des Particuliers.



Le NOUVEAU T.R.E. : ATOUT OU FREIN AU DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS UN MARCHÉ DE LA CIMA est le thème de notre rapport de fin d'études et de stage.

La motivation du choix de ce thème est triple :

- D'abord, l'incendie est l'une des vieilles branches, la moins développée, mais la plus rentable ;
- Ensuite, connaître le contenu des trois Tomes du nouveau Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises, édité par SEDDITA ;
- Enfin, celle de savoir si ce manuel, important et non obligatoire, dans la branche Incendie en EUROPE, est véritablement utilisé dans notre marché.

L'objectif ici étant de ressortir la place du nouveau T.R.E. dans le marché camerounais des Assurances.

Pour y arriver, nous allons, conformément aux recommandations reçues à l'Institut, avoir pour ce travail, deux parties :

- LA DESCRIPTION DE CHANAS ASSURANCES S.A. et,
- L'ETUDE DU THEME.

*PREMIÈRE  
PARTIE :  
DESCRIPTION DE  
CHANAS  
ASSURANCES S.A.*



De nos jours, le succès d'une entreprise dépend de sa faculté de créer, de conserver des connaissances et des capacités qui lui sont propres. Quotidiennement, le salarié dans une entreprise évolue dans un environnement physique marqué par : une histoire, une capacité technique, financière et humaine. Tous ces concepts sont encadrés par une organisation et un fonctionnement de l'entreprise.

Dans cette partie, la présentation générale de CHANAS ASSURANCES S.A. (chapitre 1), son organisation et son fonctionnement (chapitre 2), nous permettront de mieux présenter l'environnement dans lequel nous avons effectué notre stage pratique.

## **CHAPITRE I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE**

### **CHANAS ASSURANCES S.A.**

Installée sur deux bâtiments (un Bâtiment principal et un bâtiment annexe)<sup>2</sup>, et située à la 1<sup>ère</sup> Rue du Dwarf, en plein cœur du quartier BONANJO à Douala, CHANAS ASSURANCES S.A. est le résultat d'un métissage de la culture d'entreprise Européenne et de la créativité Africaine.

Cette compagnie d'Assurances, aujourd'hui présente au Cameroun et en Guinée Equatoriale, est l'aboutissement d'une longue expérience (I) commencée depuis 1953, et rythmée par une capacité technique (II) sans cesse renouvelée d'hommes et de femmes unis autour d'une même préoccupation : « celle de rester au service des entreprises et des hommes qui leur font confiance ».

#### **I- EXPÉRIENCE DE CHANAS ASSURANCES**

CHANAS ASSURANCES S.A. est née de la transformation en 1999 de CHANAS & PRIVAT ASSURANCES SARL, créé au Cameroun en 1953 par Madame CASALEGNO née Jacqueline CHANAS, sa gérante statutaire.

#### **A- DE CHANAS & PRIVAT À CHANAS ASSURANCES S.A.**

##### **1- CHANAS & PRIVAT : Agent Général.**

De sa création et ce, jusqu'en 1973, CHANAS & PRIVAT a représenté au Cameroun les Entreprises d'Assurances internationales suivantes :

- Les Assurances Générales de France ;
- La Foncière Transports ;
- Le patrimoine du Groupe DROUT ;
- L'A.I.A ;
- Les Lloyd's.

---

<sup>2</sup> Voir plan de localisation en annexes.

En 1973, Madame Jacqueline CASALEGNO, promotrice de cette entreprise est parmi les fondateurs de la première Compagnie d'Assurances locale, la Société Camerounaise d'Assurances (SOCAR) à laquelle elle apporte l'ensemble de son portefeuille.

Pendant 25 ans, CHANAS & PRIVAT ASSURANCES opère au sein de la SOCAR en qualité d'Agent Général. Elle sera l'une des principales forces de production de cette entreprise.

En Octobre 1998, en raison des nécessaires mutations qui s'imposaient à l'Economie Camerounaise, elle rentre, appuyée par la SNH et les privés camerounais, dans le processus de création de la compagnie CHANAS ASSURANCES S.A.

## **2- CHANAS ASSURANCES S.A. : Compagnie**

Le 24 Mars 1999, CHANAS & PRIVAT ASSURANCES est donc désigné adjudicataire de l'Appel d'Offres International du gouvernement de la République du Cameroun et de la Banque Mondiale pour la privatisation du portefeuille IARDT de la SOCAR.

Le 15 Avril 1999, CHANAS & PRIVAT devient CHANAS ASSURANCES S.A., en changeant son objet social d'intermédiaire d'assurances en celui de Compagnie d'Assurances.

Le 04 Novembre 1999, l'Etat du Cameroun et CHANAS ASSURANCES S.A. signent une convention de transfert du portefeuille IARDT de la SOCAR avec effet au 1<sup>er</sup> janvier 2000.

Le 16 Décembre 1999, CHANAS ASSURANCES S.A. obtient un avis favorable de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (C.R.C.A.) de la CIMA.

Le 24 Mars 2000, CHANAS ASSURANCES S.A. est agréée par arrêté Ministériel N° 001142/MINEFI/DCE/A, pour présenter les opérations d'assurances sur l'étendue du territoire Camerounais.



## **B- CAPACITÉ FINANCIÈRE ET REPRÉSENTATION TERRITORIALE**

### **1- Capacité financière.**

Le conseil des Ministres dans le règlement N° 0001/CIMA/PCMA/SG/2007 décide :

**Article 329-3** : capital social :

« Les entreprises soumises au contrôle par l'article 300, constituées sous forme de sociétés anonymes et dont le siège social se trouve sur le territoire d'un Etat membre doivent avoir un capital social au moins égal à 1 milliard de FCFA non compris apport en nature... »

CHANAS ASSURANCES S.A., c'est aujourd'hui :

✓ **2,3 milliards** de FCFA de capital social, l'un des plus importants capitaux des Compagnies d'Assurances des pays francophones de la sous région, avec des fonds propres supérieurs à **5 300 000 000 FCFA** au 31.12.2006.

✓ Le leader du marché national des assurances depuis 2003. L'entreprise a réalisé au cours des trois dernières années, le chiffre d'affaires ci-dessous :

♦ **17 434 532 876 FCFA en 2007<sup>3</sup>**

♦ **19 247 414 156 FCFA en 2006**

♦ **16 171 919 859 FCFA en 2005**

✓ Par rapport au marché national, l'entreprise a une part de marché située à environ 22,6%.

Pour faire face à ses engagements, CHANAS ASSURANCES S.A., dispose d'actifs respectant les caractéristiques de : Sécurité – Rentabilité – Liquidité<sup>4</sup>.

Le principe de la représentation des engagements, induit la règle de la congruence, ce qui permet d'assurer l'équilibre de la structure financière et de contribuer à la garantie du remboursement des engagements de la société. Ceci peut s'observer par le tableau des placements suivant :

---

<sup>3</sup> Voir le classement de l'ASAC, concernant les sociétés d'assurances en annexes.

<sup>4</sup> Suivant article 335 et suivant du code CIMA

Tableau 1: placements de CHANAS ASSURANCES S.A en 2006

| PLACEMENTS                                             | VALEUR NOMINALE            |
|--------------------------------------------------------|----------------------------|
| Obligations et valeurs d'Etat                          | 4 604 653 318 FCFA         |
| Autres Actions et Obligations                          | 1 310 000 000 FCFA         |
| Actions d'Entreprises d'Assurances CIMA                | 1 163 824 670 FCFA         |
| Droits réels immobiliers                               | 2 721 586 396 FCFA         |
| Prêts hypothécaires sociétés commerciales<br>Zone CIMA | 743 513 438 FCFA           |
| Dépôts en banque et espèces en caisse                  | 9 004 403 567 FCFA         |
| <b>TOTAL</b>                                           | <b>19 547 981 389 FCFA</b> |

Source : Direction Informatique CHANAS ASSURANCES S.A.

Cette position de leader et l'équilibre de sa structure financière sont générés par une représentation territoriale particulière.

## **2 – Représentation territoriale**

CHANAS ASSURANCES S.A., essaie de se déployer dans tout le territoire de la République du Cameroun afin de se rapprocher de ses assurés.

L'entreprise est représentée à :

- ◇ Douala- Agence « Frédéric PECH » ;
- ◇ Douala - Bureau Direct ;
- ◇ Yaoundé- Bureau Direct ;
- ◇ Bafoussam-Bureau Direct ;
- ◇ Nkongsamba-Bureau Direct.

Les Bureaux Directs et l'agence ont une capacité technique avérée, et ne requièrent les services du siège que pour les dossiers d'une grande complexité.

Depuis 2004, CHANAS ASSURANCES S.A. essaie d'étendre son réseau dans la zone CIMA, avec la création d'une entreprise d'Assurances en Guinée Equatoriale, dénommée CHANAS ASSURANCES G.E.

## **II – CAPACITE TECHNIQUE DE CHANAS ASSURANCES S.A.**

### **A- Outillage Technique de gestion.**

L'entreprise dispose d'outils fiables pour la gestion de toutes les données techniques, statistiques, financières et comptables.

#### **1- Au Niveau Informatique.**

Elle est dotée :

- ❖ D'un serveur **AS/400** modèle 170 en RAID5 ;
- ❖ D'une application intégrée de gestion des Compagnies d'Assurances comprenant :
  - la gestion des souscriptions ;
  - les statistiques ;
  - la gestion des sinistres ;
  - la comptabilité générale et Auxiliaire client ;

En plus de ces outils, CHANAS ASSURANCES S.A. dispose de deux intégrés Bureautiques :

- Lotus Smart suite.
- Microsoft Office.

#### **2- Au niveau humain.**

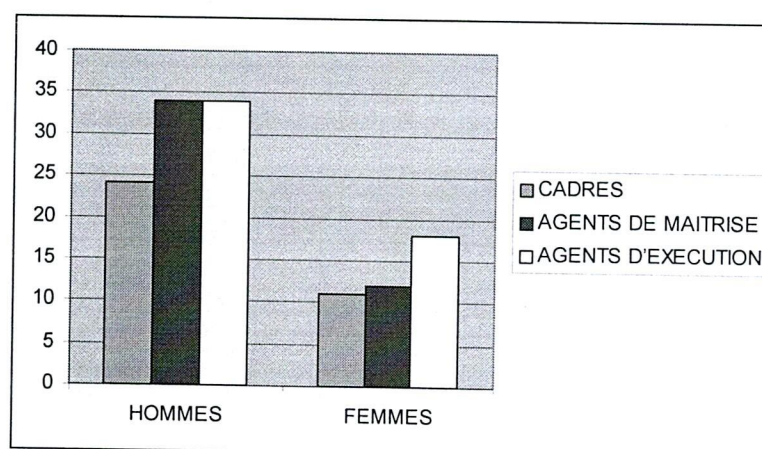
CHANAS ASSURANCES S.A. emploie de façon permanente 133 personnes : 35 cadres, 46 Agents de maîtrise et 52 employés suivant le tableau ci-après :

| Catégories socio professionnelles/ Sexe | HOMMES    | FEMMES    | TOTAL      |
|-----------------------------------------|-----------|-----------|------------|
| CADRES                                  | 24        | 11        | 35         |
| AGENTS DE MAITRISE                      | 34        | 12        | 46         |
| AGENTS D'EXECUTION                      | 34        | 18        | 52         |
| <b>TOTAL</b>                            | <b>92</b> | <b>41</b> | <b>133</b> |

Source : secrétariat général CHANAS ASSURANCES S.A



**Graphique 1** : Répartition des employés de CHANAS ASSURANCES S.A. par sexe.



Ces collaborateurs sont repartis sur les sites suivants :

| Eléments           | Douala |    | Yaoundé |    | Nkongsamba |   | Bafoussam |   | Total |    |
|--------------------|--------|----|---------|----|------------|---|-----------|---|-------|----|
|                    | H      | F  | H       | F  | H          | F | H         | F | H     | F  |
| Cadres             | 23     | 11 | 0       | 0  | 1          | 0 | 0         | 0 | 24    | 11 |
| Agents de maîtrise | 26     | 7  | 7       | 5  | 1          | 0 | 0         | 0 | 34    | 12 |
| Employés           | 30     | 12 | 3       | 5  | 0          | 0 | 1         | 1 | 34    | 18 |
| Total              | 79     | 30 | 10      | 10 | 2          | 0 | 1         | 1 | 92    | 41 |
| EFFECTIFS          |        |    |         |    |            |   |           |   | 133   |    |

## **B – Offre diversifiée et Production significative.**

### **1 – Offre de CHANAS ASSURANCES S.A.**

L'entreprise, présente des opérations d'Assurances de Dommages au public. Divers Contrats pour des risques ou catégories de risques sont ainsi proposés aux entreprises et particuliers.

A CHANAS ASSURANCES S.A., nous avons en :

### Assurance Dommages

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ L'automobile (2 roues, véhicules de commerce, de tourisme, TPV, TPM)</li> <li>❖ Bris de Machines ;</li> <li>❖ Bris de Glaces ;</li> <li>❖ Perte d'Exploitation (après Incendie, Bris de Machines) ;</li> <li>❖ Responsabilités Civiles : Générale, Décennale, Chef de famille, Officiers Ministériels, Sport.</li> <li>❖ Tous Risques Chantiers ;</li> <li>❖ Tous Risques Informatiques</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aviation ;</li> <li>❖ Dégâts des Eaux ;</li> <li>❖ Incendie (Risques Simples, Risques Industriels, Multirisques : Commerçants, Habitation, Professionnelles, Globale Dommages) ;</li> <li>❖ Vol (Mobilier, Matériels et Marchandises, Transport de Fonds, Globale de Banque.) ;</li> <li>❖ Risques Spéciaux (Coulage, Pollution, Arrêt de Froid).</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Assurance de Personnes

|                                                                                                                                                               |                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Individuelle Personnes Transportées ;</li> <li>➤ Individuelle Accidents ;</li> <li>➤ Maladie Assistance ;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Collective Accidents ;</li> <li>➤ Maladie Personnelle.</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Assurance Transport

|                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Corps Fluviaux ;</li> <li>✓ Corps Maritimes ;</li> <li>✓ Tous Corps de Navire ;</li> <li>✓ Facultés Maritimes ;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Corps de pêche ;</li> <li>✓ Matériel de Port,</li> <li>✓ Transports Terrestres ;</li> <li>✓ Facultés Aériennes ;</li> <li>✓ Responsabilité Civile Corps Maritimes, Fluviaux, Navigation de Plaisance.</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## **2- Production de CHANAS ASSURANCES S.A.**

La production par branche à CHANAS de 2002 à 2007 peut se récapituler dans le tableau suivant :

**Tableau 2:** production par Branche et par année (En Millions de FCFA)

| <b>Risques<br/>Années</b>            | <b>2002</b>       | <b>2003</b>      | <b>2004</b>       | <b>2005</b>       | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      |
|--------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Maladie/Accident corporel/Assistance | 1.865,70          | 2.071,20         | 2.460,80          | 2.508,02          | 2.895,86         | 2.826,87         |
| Automobile                           | 2.246,40          | 2.062,60         | 2.309,60          | 2.108,90          | 2.407,32         | 2.195,01         |
| Incendie et Dommages                 | 1.685,90          | 1.091,40         | 1.634,30          | 1.378,15          | 1.684,78         | 1.770,18         |
| RC Générale                          | 142,30            | 122,80           | 223,80            | 331,45            | 449,44           | 386,42           |
| Transports                           | 7.346,30          | 9.484,00         | 7.622,20          | 9.845,40          | 11.809,59        | 10.256,04        |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>13. 286,60</b> | <b>14 832,00</b> | <b>14. 250,70</b> | <b>16. 171,92</b> | <b>19.247,41</b> | <b>17.434,53</b> |

Source: Direction Informatique CHANAS ASSURANCES S.A.

L'assurance se caractérise par l'Inversion du cycle de Production. L'assureur connaît sa production avant de maîtriser ses prestations (règlement des sinistres).

L'entreprise doit sa crédibilité et sa notoriété, pour une large part, à sa capacité à régler les sinistres. CHANAS ASSURANCES S.A., c'est donc plus de cinquante (50) ans de présence effective au Cameroun comme Assureur et surtout comme facilitateur, tant national, qu'international dans le rapprochement des opérateurs connus de l'assurance que sont les assurés, les intermédiaires et les réassureurs ; c'est également une Organisation et un Fonctionnement qui concourent au positionnement de la compagnie dans le marché.



## **CHAPITRE II : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE CHANAS ASSURANCES S.A.**

L'entreprise est un univers en mouvement. Pour fonctionner, l'entreprise doit être organisée. Mais qu'est ce que l'organisation ? L'évolution des théories sur l'organisation (I) nous permettra de sortir une définition de ce concept, et ainsi, aborder l'action collective et structurelle de CHANAS ASSURANCES S.A. (II).

### **I- EVOLUTION DES THEORIES SUR L'ORGANISATION**

#### **A- Les différents théoriciens sur l'organisation du travail**

##### **1- TAYLOR**

C'est le père du taylorisme, doctrine consistant à faire un double travail à tous les postes ingrats. Ici l'objectif de la Direction de l'entreprise est la recherche de la prospérité pour l'employeur et les salariés.

- ♦ Pour l'employeur, le critère recherché est : le bénéfice.
- ♦ Pour les salariés ce sont des salaires élevés et la formation.

L'organisation pour cette théorie, est hiérarchique et de type militaire, la structure est par fonction.

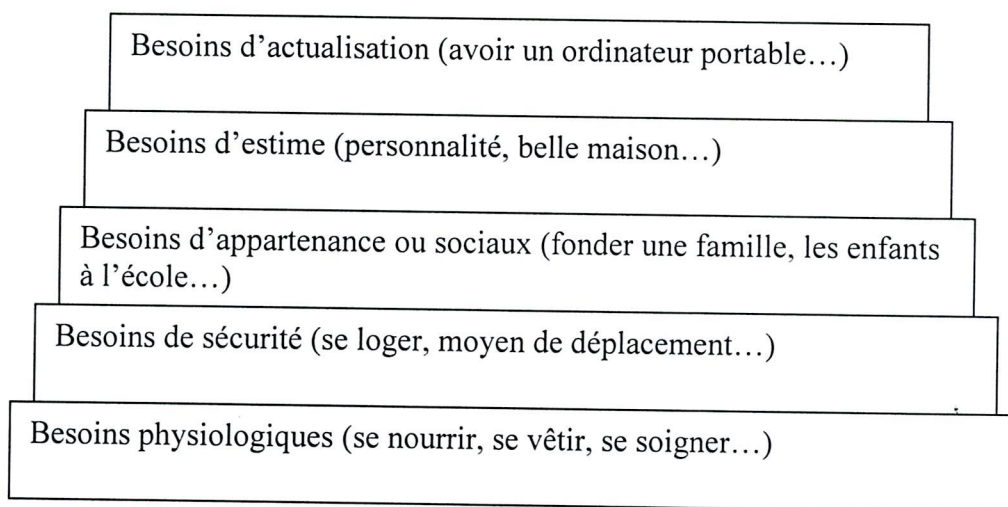
Le taylorisme est critiqué du fait que l'accroissement de la production entraîne le surmenage des exécutants, il n'y a pas de réflexion, d'où une diminution des facultés intellectuelles et une monotonie du travail. Il n'y a pas de droit à l'erreur sinon les sanctions sont appliquées.

##### **2- FAYOL**

Il a créé le Fayolisme. Ici, la structure est hiérarchique, avec pour principe que l'autorité doit être présente ou représentée. Nous avons une représentation des fonctions de l'entreprise en 6 groupes, dont l'administration est la plus importante. FAYOL est le père du Risk Management. Il réserve une grande importance à la prévision et à l'action.

### 3- MASLOW

Il a écrit en 1954 un ouvrage intitulé la Théorie des Besoins, par le biais d'une pyramide, il démontre l'adéquation Homme – Travail. Il pense qu'il y a un problème de motivation selon que le besoin est satisfait ou non. La satisfaction des besoins, permet à l'homme de s'épanouir dans l'entreprise. La pyramide de la hiérarchie des besoins est la suivante :



Après la présentation des différents théoriciens sur l'organisation du travail, nous pouvons dire que l'organisation d'une entreprise représente une action collective visant la réalisation d'une mission commune dans une structure de fonctionnement bien précise.

#### **B- La structure de fonctionnement des entreprises**

La structure est le squelette sur lequel s'appuient les différentes fonctions de l'entreprise. Ces dernières sont matérialisées par un organigramme. L'organigramme est la représentation graphique de la structure de l'entreprise. Les sociétés sans organigramme présentent deux dangers :

- Il n'y a pas de clarification des liaisons fonctionnelles et hiérarchiques.
- Il y a une limite dans la méconnaissance des titulaires de poste et du détail des fonctions.

Nous avons trois (03) types de structures:

**1. La structure hiérarchique ou de type Militaire.**

Cette structure a pour avantage, qu'il n'y a pas de conflit de compétence et que la transmission des ordres est rapide. Mais les inconvénients sont que chaque responsable a une vue étroite des choses et qu'il n'y a pas d'échanges possibles (d'où possibilité d'asymétrie d'information).

**2. La structure fonctionnelle.**

Dans cette structure, chacun peut s'adresser à chacune des sections pour obtenir les informations (pas d'asymétrie d'information).

**3- La structure staff and line.**

C'est une structure hiérarchique et fonctionnelle, par produit, par catégorie de clientèle, et par zone. Les avantages se résument en quatre (04) points :

- rapidité d'exécution des tâches ;
- une bonne préparation ;
- un contrôle suivi et serré ;
- possibilité de contact permanent.

L'inconvénient se retrouve dans le rôle délicat des fonctionnels, car ceux-ci n'ont pas des ordres à donner, mais plutôt des conseils dans leur domaine spécialisé. Les hiérarchiques ignorent les fonctionnels, surtout s'ils sont rapprochés du Directeur Général.

Dans toute société qui grandit, il y a plusieurs échelons, ainsi, il faut que chaque problème soit traité par l'agent qui le connaît mieux. Pour y arriver, il faut décentraliser. Décentraliser c'est faire descendre le pouvoir de décision à différents niveaux.

Le mode de décentralisation le plus indiqué est la délégation du pouvoir. Cette dernière est le processus par lequel, dans le cadre d'une politique d'entreprise, le dépositaire d'un pouvoir de décision, transmet, l'exécution d'une partie de ses prérogatives à un ou plusieurs subordonnés. Celui qui délègue s'appelle le délégant et celui qui reçoit est le délégataire.



La délégation a des avantages à 3 niveaux :

- ✓ Au niveau de l'entreprise, elle permet de créer un climat favorable, de préparer de futurs chefs et d'améliorer la rentabilité. On enregistre des coûts moindres, des délais réduits et l'innovation est renforcée.
- ✓ Au niveau des subordonnés, elle permet d'améliorer la satisfaction de leurs besoins secondaires. Progressivement, il détient un pouvoir de s'autonomiser, on encourage l'imagination et l'esprit de créativité de tous.
- ✓ Au niveau du déléguant, il doit jouer un véritable rôle de chef. « le travail de la pensée est le plus pénible de tous », comme le disait FORD, ce nouveau chef, dispose davantage de temps pour les moyens et longs termes.

Nous pouvons retenir que contrairement à TAYLOR, la théorie moderne de l'organisation et du fonctionnement des sociétés, accepte le droit à l'erreur dans certaines limites et à condition que certaines procédures aient lieu. Ceci suppose des définitions de fonctions précises et l'existence d'un **manuel de procédures**<sup>5</sup>.

Pour toute entreprise d'assurances, il est nécessaire d'adopter une structure décentralisée et de type Marketing<sup>6</sup>. Pour ce faire, il faut une organisation et un fonctionnement adaptés.

## **II – ACTION COLLECTIVE ET STRUCTURELLE DE CHANAS ASSURANCES**

### **S.A.**

Deux actionnaires de référence ont été à la base de la création de CHANAS ASSURANCES S.A. :

- ✚ Le groupe CASALEGNO, en tant que partenaire technique, associé majoritaire et fondateur de CHANAS & PRIVAT Assurances.
- ✚ La Société Nationale des Hydrocarbures (SNH), partenaire financier.

Ces deux actionnaires sont représentés au sein du Conseil d'Administration. Ce dernier est doté des pouvoirs les plus étendus et a à sa tête un Président Directeur Général, en la personne de Madame Jacqueline CASALEGNO.

---

<sup>5</sup> Outil qui définit tous les circuits dans une entreprise.

<sup>6</sup> C'est-à-dire rapprocher les exécutants des clients.

## **A- Organisation générale de CHANAS ASSURANCES S.A.**

### **1 – Organe de pilotage.**

A la tête de CHANAS ASSURANCES S.A., nous avons un P.D.G., et pour mettre en application les orientations stratégiques du Conseil d'Administration, le Président Directeur Général, dans ses tâches de pilotage est entouré de professionnels de haut niveau dans diverses disciplines.

Ainsi, nous retrouvons au sommet de l'organigramme<sup>7</sup> :

- Le P.D.G. ;
- Un D.G.A ;
- Un Secrétariat Général ;
- Un Contrôleur Général.

Des Directions :

- Une Direction Technique ;
- Une Direction Commerciale et Marketing ;
- Une Direction Financière ;
- Une Direction de la Réassurance ;
- Une Direction de l'Informatique ;
- Une Direction des Sinistres et Contentieux ;
- Une Direction du Bureau Direct de Douala.

A côté de ce comité de Direction nous avons une équipe d'encadrement.

### **2 – Equipe d'encadrement.**

Pour atteindre les objectifs fixés, le comité de Direction est assisté par une équipe d'encadrement, celle – ci est composée :

- ⇒ D'un Chef Comptable ;
- ⇒ D'un Responsable du Département Technique et Courtage ;
- ⇒ D'un Responsable du Département Terme ;
- ⇒ Deux Co responsables du Département Informatique ;
- ⇒ D'un Responsable du Département Sinistres Matériels ;

---

<sup>7</sup> Voir en annexes organigramme 2005 et proposition sur l'organigramme à actualiser.

- ⇒ D'un Responsable du Département Sinistres « Fronting » ;
- ⇒ Deux Responsables de l'Entité Maladie ;
- ⇒ D'un Responsable de l'Entité Transport.

L'organisation est une action collective, d'où l'existence des autres partenaires.

### **3 – Autres partenaires dans l'organisation.**

En dehors des personnes occupant des postes de responsabilité, CHANAS emploie quotidiennement un certain nombre d'hommes et de femmes, au service de l'entreprise et de sa clientèle.

Ainsi, pour la distribution de ses produits, l'entreprise a en son sein, quatre commerciaux salariés de la société<sup>8</sup>, des Bureaux Directs : au siège, à Yaoundé, à Nkongsamba, et à Bafoussam ; une agence (Frédéric PECH) à Douala. Nous pouvons ajouter à cette liste quelques courtiers d'assurances tels que : EQUATORIALE ASSURANCE, M.I.A, AJOIE, ASCOMA, GRAS SAVOYE ...

Pour assurer une liaison parfaite entre l'agence, les courtiers d'assurances et la compagnie, nous avons au siège des coursiers.

CHANAS ASSURANCES S.A., étant installée sur deux bâtiments, la transmission des dossiers et pièces d'un bloc à l'autre est assurée par deux employés recrutés pour la circonstance.

Sur le plan sécuritaire, la Direction Générale et le Bâtiment annexe sont gardés en permanence par des vigiles d'une société de gardiennage de la place (**Group 4 sécuricor**).

Une équipe de personnes assure l'entretien quotidien des locaux.

Le rendement des employés ne peut être optimal que si ceux-ci sont en santé. Pour prévoir les cas de maladie, CHANAS ASSURANCES S.A, s'est doté d'une équipe médicale constituée par des médecins de renom. Dans cette société tout le personnel, même les stagiaires sont assurés en maladie, nous avons bénéficié de cette couverture durant nos cinq mois de stage.

---

<sup>8</sup> Voir proposition organigramme CHANAS ASSURANCES S.A en annexes.



## **B – Organisation des Directions.**

CHANAS ASSURANCES S.A., comme nous l'avons présenté dans le premier point de l'organisation générale, a plusieurs Directions, mais nous allons dans ce sous titre étudier l'organisation et le fonctionnement de la Direction de la Réassurance, de la Direction des Sinistres et Contentieux, et enfin de la Direction Technique<sup>9</sup>.

### **1- La Direction de la Réassurance.**

Cette Direction est placée sous la responsabilité d'un ancien étudiant de l'Institut International des Assurances.

La réassurance se traduit bien souvent dans nos sociétés par l'important ponction sur les primes, ponction qu'il faut toujours analyser sur une longue période par comparaison aux ressources générées par la réassurance. Ainsi, si pendant plusieurs années, la société gagne de l'argent, en terme de résultat brut mais en perd en définitive du fait des ponctions opérées par la réassurance, on peut penser que :

- Soit les traités sont inadaptés et il convient de les revoir ;
- Soit la maison mère (si elle existe) transfère par ce biais des bénéfices.

Pour éviter ces maux, CHANAS ASSURANCES S.A., pour son plan de Réassurance, a l'appui des réassureurs de renom.

Depuis l'année 2005, en plus des couvertures traditionnelles composées de traités conventionnels (Proportionnel de type Quote-Part et Non Proportionnel de type Excédent de Sinistres), la Direction de la Réassurance de CHANAS ASSURANCES S.A. a mis à la disposition de l'entreprise un traité dit "OPEN COVER" couvrant les branches courantes : Incendie et autres Dommages aux biens, engineering<sup>10</sup>.

Dans la réassurance par voie de traités conventionnels, le programme est piloté par l'apéríteur Munich RE (première Compagnie de Réassurance) et intègre les réassureurs par ordre de pourcentage décroissant suivant :

MUNICH RE (32, 5%); AFRICA RE (25%); BEST RE (10%); SWISS RE (17, 5%); CICARE (15%).

---

<sup>9</sup> Où nous avons passé la grande partie de notre stage.

<sup>10</sup> Concerne les Risques Spéciaux : Bris de Machines, Tours Risques Chantier, Responsabilité Civile Décennale.

Dans le cas de la réassurance par voie d'Open Cover, CHANAS, l'a confiée au consortium des Réassureurs suivants :

AFRICA RE (30%); CCR (15%); BEST RE (10%);

MED RE (10%); CONTINENTAL RE (8%); ARAB RE (7, 5%); GLOBE RE (7, 5%);

SEN RE (7%) ; TUNIS RE (5%).

Lorsque l'importance du risque se fait ressentir, CHANAS fait habituellement appel à la Réassurance Facultative, soit directement, soit par le biais de courtiers internationaux :

APPEALING, Pierre LEBLANC et Associés, AON International, ARC et MARSH.

La gestion technique, la tenue des comptes courants des réassureurs et la mise au point d'une comptabilité technique sont les principales missions de cette Direction.

## **2 – La Direction des Sinistres et Contentieux.**

A la tête de cette Direction, nous avons un juriste de formation. La gestion quotidienne des dossiers sinistres est leur principale tâche. Cette gestion peut être amiable ou contentieuse.

Dans le cas d'une gestion amiable du sinistre, à l'ouverture nous avons :

- Une déclaration de Sinistre ;
- Un accusé de réception de la déclaration ou éléments d'ouverture ;
- Vérification des garanties ;
- Transmission des dossiers aux services Techniques concernés ;
- Contrôle des éléments d'ouverture au plan des garanties (événements garantis, existence du permis de conduire, le type de permis, visite technique, valeur assurée.) ;
- Consultation par transaction informatique par le rédacteur technique ;
- Evaluation au coût moyen d'ouverture et éventuellement mis à jour, évaluation en fonction des éléments du dossier ;
- La mise en cause adressée au tiers ou à la Compagnie présumée responsable.

Les éléments d'appréciation sont les suivants :

- Examen du PV de constat d'accident ;
- Contrôle des garanties ;
- Réclamation passive suivant prescription du code CIMA.
- Convocation des victimes, des personnes transportées ;
- Prise en charge au réparateur ;



- Déclenchement du processus de règlement amiable par une première lettre, avec listage des pièces à fournir, après l'appréciation, nous passons aux volets matériels, à l'identification de l'objet garanti ( période de couverture, l'appréciation de la valeur assurée, demande d'expertise sur base du devis ou factures, note technique de présentation des faits, circonstances et orientations, lettre d'information au client, délivrance de prise en charge, lettre d'accord pour payer à la compagnie adverse ou aux tiers bénéficiaires) ;
- Saisie quittance (validation et paiement) ;
- Règlement du préjudice principal, en contrepartie d'un recours réciproque- compagnie adverse ;
- Enregistrement des recours compagnies (prévision / encaissement) ;
- Classement du dossier par saisie informatique et classement dossier-papier (envoi aux archives).

Dans le cas de la gestion des procédures contentieuses, les pièces à réclamer sont :

- ♣ Une déclaration ;
- ♣ Un PV de constat, permis de conduire, visite technique ;
- ♣ Exploits de justice introductifs d'instance ;
- ♣ Citation à prévenu, civilement responsable ;
- ♣ Assignation, appel en garantie, actes d'huissier, sommation à payer, injonctions de payer, arrêt cour d'appel ou de la cour suprême, si procédure civile.

Dans cette direction, nous avons des rédacteurs expérimentés, des rédacteurs simples (au deuxième niveau), des aides rédacteurs ou ouvreurs de dossiers, les agents de maîtrise expérimentés, des cadres/juristes, un chef du secteur contentieux et un Directeur des sinistres. Cette Direction dispose également d'un département qui gère les sinistres des risques les plus importants de l'entreprise. Il s'agit des risques entièrement ou fortement réassurés.

### **3 – La Direction Technique<sup>11</sup>.**

La Direction Technique a à sa tête, un ancien étudiant du troisième cycle de l'I.I.A, elle a Douze collaborateurs ; et a pour missions :

- ♥ La surveillance quotidienne du portefeuille ;
- ♥ L'assistance stratégique aux Gestionnaires d'Affaires ;

---

<sup>11</sup> Voir son Organigramme en Annexes.



- ♥ La gestion de la Coassurance ;
- ♥ Le suivi des Agences et Filiales ;
- ♥ Le contrôle de la production de l'Agence PECH ;
- ♥ Le soutien Technique au réseau de distribution ;
- ♥ La mise au point de tous les tarifs et leur diffusion à tous les bureaux Directs ;
- ♥ Le réajustement des tarifs, compte tenu de certains ratios prudentiels ;
- ♥ La souscription et l'établissement des Contrats ;
- ♥ L'envoi des lettres d'avis d'expiration aux clients ;
- ♥ Traitement des correspondances des clients ;
- ♥ Présentation des Appels d'Offres, Fronting et Gestion des Grands Comptes ;
- ♥ Collaboration avec la Direction de la Réassurance pour des éventuels placements ;
- ♥ Traduction des Documents.

Officieusement, et en attendant la confirmation par la Direction Générale, nous pouvons dire que la Direction Technique est composée de trois Départements :

- 1) Le Département production et courtage ;
- 2) Le Département Terme ;
- 3) Le Département Production Maladie/Individuelle Accidents et Multirisques Habitation.

Pour une meilleure coordination et évaluation de ses activités de production, la Direction Technique, sous l'égide de son Directeur et le regard attentionné du P.D.G., organise une fois par mois une réunion au bâtiment annexe de la société.

Du mois de juin et ce jusqu'au 14 octobre 2008, nous avons été chargés d'assurer le rôle de secrétaire de séance, nous avons donc effectué cinq comptes rendu de réunion mensuelle. En plus de cette tâche, notre apport durant nos cinq mois de stage n'a pas été négligeable, nos statistiques sont les suivantes :

- ✓ Nous avons offert aux clients 16 Propositions d'Assurances ;
- ✓ 11 Polices d'Assurances ont été établies ;
- ✓ Nous avons établi 07 Avenants ;
- ✓ 01 ATTESTATION D'ASSURANCES R.C.C.E.

Nous avons tenu le cahier d'enregistrement des pièces et documents entrants et sortants.

Notre passage dans cette Direction nous a permis de comprendre comment elle fonctionnait et l'immensité de la tâche à elle réservée. Nous avons noté un problème important dont la résolution pourrait aider à améliorer l'efficacité de la Direction Technique.

Nous n'avons pas la prétention de faire des reproches à la Direction Informatique, mais la mise à la disposition de chaque employé de la Direction Technique d'un matériel en bon état de fonctionnement (Moniteur, Unité Centrale, Imprimante) pourrait permettre de gagner du temps et de mieux servir les clients.

Au niveau Macro, une meilleure organisation du classement (à travers une centralisation) et un reclassement dans un lieu unique après consultation, de tous les dossiers serait souhaitable. L'entreprise occupant deux bâtiments, il est parfois arrivé qu'on ne sache immédiatement où se trouve un dossier.

Le mode de gestion de CHANAS ASSURANCES S.A. est conforme aux dispositions des textes OHADA. En effet, l'entrée en vigueur de cette loi uniforme depuis 1995 mêlée à une concurrence vive, impose de se doter de structures claires, des Hommes ayant pour profil :

- la technicité ;
- l'intégrité ;
- l'honnêteté.

Avec l'instauration des nouveaux postes, CHANAS ASSURANCES S.A., gagnerait à mettre sur pied une nouvelle structure<sup>12</sup> (organigramme) et un manuel de procédure pouvant lui permettre d'être toujours au service des Hommes.

Après la Présentation Générale ainsi que l'Organisation de CHANAS ASSURANCES S.A., il nous semble important d'aborder notre deuxième partie, consacrée à l'étude du Thème.

---

<sup>12</sup> Voir notre proposition sur l'organigramme en annexes.

*DEUXIÈME PARTIE  
ÉTUDE DU THÈME :  
LE NOUVEAU T.R.E. : ATOUT OU  
FREIN AU DÉVELOPPEMENT  
DE L'ASSURANCE INCENDIE  
DANS UN MARCHÉ DE LA CIMA*



En assurance et plus particulièrement en assurance Incendie, la prime annuelle acquittée par l'assuré pour chacune des garanties souscrites est le produit du capital couvert (ou de la valeur d'assurance) par le taux de prime exprimé en ‰ (pour mille).

Dans cette branche (Incendie), la tarification est fonction d'un certain nombre de critères et paramètres caractérisant le risque à assurer et qui se trouvent dans le T.R.E.

**LE NOUVEAU T.R.E. : ATOUT OU FREIN AU DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS UN MARCHÉ DE LA CIMA** est le thème de notre rapport de fin d'études et de stage.

Dans cette partie, la présentation du Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises (Chapitre 1), pourra nous permettre d'aboutir sur la place de ce document de tarification, dans le marché Camerounais des assurances (Chapitre 2).

## **CHAPITRE I : PRESENTATION DU TRAITÉ D'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES D'ENTREPRISES**

Les contrats d'assurance Incendie sont souscrits en vue de la réparation d'un préjudice qui, en l'absence d'assurance, entraînerait un amoindrissement de l'ensemble des biens qui appartiennent à l'assuré.

Dans ce chapitre, l'étude de l'assurance Incendie comme assurance de dommages(I), nous conduira à la présentation des trois Tomes du Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises(II).

### **I- ASSURANCE INCENDIE : Assurance de Dommages.**

« L'assureur contre l'Incendie répond de tous dommages causés par conflagration, embrasement ou simple combustion. Toutefois, il ne répond pas, sauf convention contraire, de ceux occasionnés par la seule action de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu ou d'une substance incandescente s'il n'y a eu ni incendie, ni commencement d'incendie susceptible de dégénérer en incendie véritable. L'assurance Incendie est une assurance de dommages. »

Les assurances de dommages s'opposent aux assurances de personnes avec lesquelles, elles forment les deux grands secteurs d'assurances.

L'assurance de dommages, par son objet est une assurance de choses (A) et une assurance de responsabilité (B).

L'assurance de choses et de responsabilité visent l'une et l'autre, la conservation du patrimoine de l'assuré.

#### **A- Assurance Incendie : Assurance de choses (biens).**

##### **1 – Garantie des biens principaux.**

Les biens suivants sont garantis :

- ❖ Les biens immobiliers ou immeubles (les bâtiments, leurs dépendances et toutes installations ne pouvant être détachées des bâtiments sans destruction ou détérioration).

- ❖ Les biens mobiliers ou meubles (le mobilier personnel, le matériel professionnel non compris modèles et dessins, les marchandises).
- ❖ Les aménagements et embellissements. Ils peuvent être assurés soit au titre du bâtiment, soit au titre du contenu.

## **2 – Les extensions à d'autres biens.**

- Les espèces et valeurs peuvent faire l'objet d'une couverture par souscription d'un capital spécial, non soumis à la règle proportionnelle. La conservation doit se faire dans des meubles, coffres ou armoires résistant au feu et d'un modèle approuvé par l'assureur.
- Les objets de valeur : les objets rares et précieux (bijoux, pierreries, statues, tableaux de valeur etc....) sont garantis au titre du mobilier personnel, mais seulement à concurrence de 30 % au maximum du capital assuré sur mobilier.
- Les supports d'informations, il s'agit des : supports non informatiques (modèles et dessins), supports informatiques (disques, disquettes, bandes magnétiques). L'assurance des supports informatiques est accordée à concurrence d'un capital choisi par l'assuré, avec dérogation de la règle proportionnelle des capitaux.

## **B- Assurance Incendie : une assurance de responsabilité.**

En dehors des dommages subis par les biens de l'assuré, ce dernier peut se voir obligé de réparer les dommages causés à quelqu'un d'autre par son fait ou par le fait des personnes, des animaux ou des choses, dépendant de lui. Il existe plusieurs responsabilités : la responsabilité à l'égard des voisins et des tiers, du dépositaire à l'égard du déposant, du gérant d'un fond libre, d'un fond de commerce, la responsabilité des hôteliers et aubergistes, le trouble de jouissance, la responsabilité locative, la responsabilité du propriétaire à l'égard des locataires etc...

Nous n'allons pas entrer en filigrane dans toutes ces responsabilités, il nous paraît juste, de broser en quelques lignes la responsabilité locative et la responsabilité du propriétaire à l'égard des locataires.



### **1- Responsabilité locative.**

L'article 1733 du code civil dispose :

« Le locataire répond de l'incendie, à moins qu'il ne prouve que l'incendie est arrivé par cas fortuit, de force majeure ou par vice de construction, ou que le feu a été communiqué par une maison voisine ». Cet article est réservé dans le cas d'un locataire occupant unique.

En ce qui concerne le locataire occupant partiel, « S'il y a plusieurs locataire, tous sont responsables de l'incendie proportionnellement à la valeur locative de la partie de l'immeuble qu'ils occupent.

À moins qu'il ne prouve que l'incendie a commencé dans l'habitation de l'un d'eux, auquel cas, celui-ci seul en est tenu, ou que quelques-uns ne prouvent que l'incendie n'a pas commencé chez eux, auquel cas ceux- là n'en sont pas tenus. »

### **2 – La responsabilité du propriétaire à l'égard des locataires.**

L'article 1721 du code civil dispose :

« Le propriétaire doit réparer les dommages causés aux biens mobiliers de ses locataires lorsqu'il y a vice de construction ». Cette responsabilité peut être engagée même s'il ignorait le vice de construction, mais, le propriétaire ne répond pas :

- Des vices apparents (que le locataire a toujours vus).
- Du défaut d'entretien qui ne lui a pas été signalé par le locataire qui en avait connaissance.

Le locataire dont le mobilier subit les dommages à la suite d'un incendie ayant pris naissance chez son colocataire peut invoquer **un trouble de jouissance** et demander directement réparation à son propriétaire. Le propriétaire peut aussi exercer un recours contre le locataire fautif.

Comme nous l'avons dit « supra », l'assurance Incendie est une assurance de dommages. Ces dommages peuvent être matériels et immatériels. Ces derniers font l'objet de garanties complémentaires, parmi celles-ci nous avons l'assurance Perte Indirecte qui est autorisée par le Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises (T.R.E.), dont la présentation nous semble nécessaire.

## **II – PRÉSENTATION DU TRAITÉ.**

Le taux de prime en pour mille (‰), est le prix ou la prime que doit payer l'assuré pour garantir un capital de 1.000 FCFA pendant un an. Celui-ci est déterminé à partir du tarif fixé dans les différents traités existants, il est avant tout fonction de l'activité exercée (affectation ou usage du risque) et du danger présenté par le risque, par rapport à l'incendie.

En assurance Incendie, on distingue 3 Traités :

- Le Traité des Risques Agricoles (T.R.A.) ;
- Le Traité des Risques Simples (T.R.S.) ;
- Le Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises (T.R.E.).

Dans le cadre de cette partie, nous parlerons du Traité d'Assurances Incendie des Risques d'Entreprises, socle de notre étude, qui comprend aujourd'hui (03) tomes.

### **A- Les tomes du T.R.E.**

#### **1- Le tome 1 du Traité d'Assurances Incendie des Risques d'Entreprises.**

Le Tome 1, permet de connaître les différents facteurs d'aggravation et d'amélioration communs à toutes les activités, ainsi que les événements et dommages assurables par la police Incendie. Ce Tome comporte comme titres :

- Les Généralités : ici, outre le champ d'application du traité et du rappel du mode de fonctionnement des règles proportionnelles, un certain nombre de définitions y figurent, facilitant la compréhension ;
- Les garanties de base : ce titre se décompose en trois sections ; la définition des événements et des biens assurés, les critères de tarification (ils constituent la base même de l'approche tarifaire), c'est de loin la partie essentielle de ce Tome. Ce titre est couronné par un exemple de calcul de taux ;
- Les extensions à d'autres événements, on retrouve dans ce titre les risques annexes traditionnellement associés à l'événement Incendie, plus les risques Atomiques et les Tremblements de terre ;
- Les extensions à d'autres biens : sur moins de deux pages, sont traitées les règles particulières aux valeurs, aux objets de valeur et aux médias ;



- Les extensions à des frais et pertes : ce titre regroupe l'ensemble des Pertes Financières assurables ;
- Les assurances de responsabilités : ce sont les responsabilités du propriétaire et du locataire, mais aussi celles des occupants vis-à-vis des voisins et des tiers, celles du gérant ou encore du dépositaire, avec une extension au risque atomique (chapitre 62) du Tome 1 ;
- Les modalités d'assurances particulières : cette partie regroupe toutes les conventions d'assurances spécifiques au monde industriel, ainsi que celles plus classiques relatives à la valeur à neuf, aux franchises ou encore l'utilisation de la Limitation Contractuelle d'Indemnité (L.C.I.) ;
- Les clauses : on distingue deux sortes de clauses, celles relatives aux dispositions générales, et celles relatives à la tarification analytique ;
- Une annexe sur les méthodes exigentielles d'évaluation de la construction des bâtiments ;
- L'index alphabétique ;
- Les abréviations et symboles.

Le Tome 1 du T.R.E. comprend cent quarante trois pages (143). Qu'en est-il des Tomes 2 et 3 ?

## **2 - Les Tomes 2 et 3 du T.R.E.**

De la page 145 à la page 238, nous avons le Tome 2 du T.R.E, ce Tome traite à la fois :

- Des principes généraux de l'assurance pertes d'exploitation (objet de l'assurance, mécanismes comptables, éléments du contrat...) et du règlement des sinistres ;
- De la tarification des garanties au titre 2 ;
- Les extensions à d'autres événements (G.E.M.P, chute d'appareils de navigation aérienne, effet du vent dû aux Tempêtes, Ouragans ou Cyclones, Risques Spéciaux) ;
- Le Titre 4, traite des extensions à d'autres biens (supports non informatiques d'informations) ;
- Les extensions aux conséquences de dommages matériels n'affectant pas l'entreprise assurée et les assurances complémentaires (les frais supplémentaires additionnels, les pénalités de retard, Honoraires d'Experts), constituent le contenu des Titres 5 et 6 ;
- En assurance Pertes d'Exploitation, la période d'indemnisation est supérieure à 12 mois, ce principe est contenu dans le Titre 7 (modalités d'assurances particulières) ;



▪ Des exemples sur la détermination du coefficient d'interruption ( $K_I$ ), de la Perte d'Exploitation Maximale (PEM) et du calcul du taux net Perte d'Exploitation sont dans le huitième Titre ;

▪ Comme dans le précédent Tome, les clauses, l'Index alphabétique, les abréviations et symboles sont les parties finales du deuxième Tome.

La Tarification Analytique (T.A.) est l'intitulé du troisième Tome du Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises. Ce livre va de la page 239 à la page 413. Il comprend 141 rubriques (ou classes d'activités) réparties en 10 fascicules (ou familles d'activités) numérotés de 0 à 9.

Dans un onzième fascicule, numéroté 10, sont proposées les dispositions tarifaires applicables à des activités accessoires non prévues ailleurs à la T.A. ; c'est -à- dire les services généraux et risques annexes concourant à l'exploitation de l'établissement assuré.

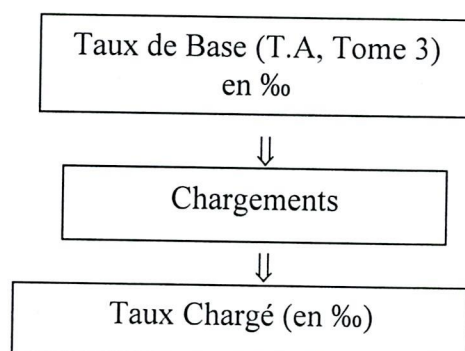
A la fin du Tome 3, se trouve un index alphabétique qui renvoie vers la rubrique concernée par l'activité à tarifier.

## **B – Modalités de calcul du taux net**

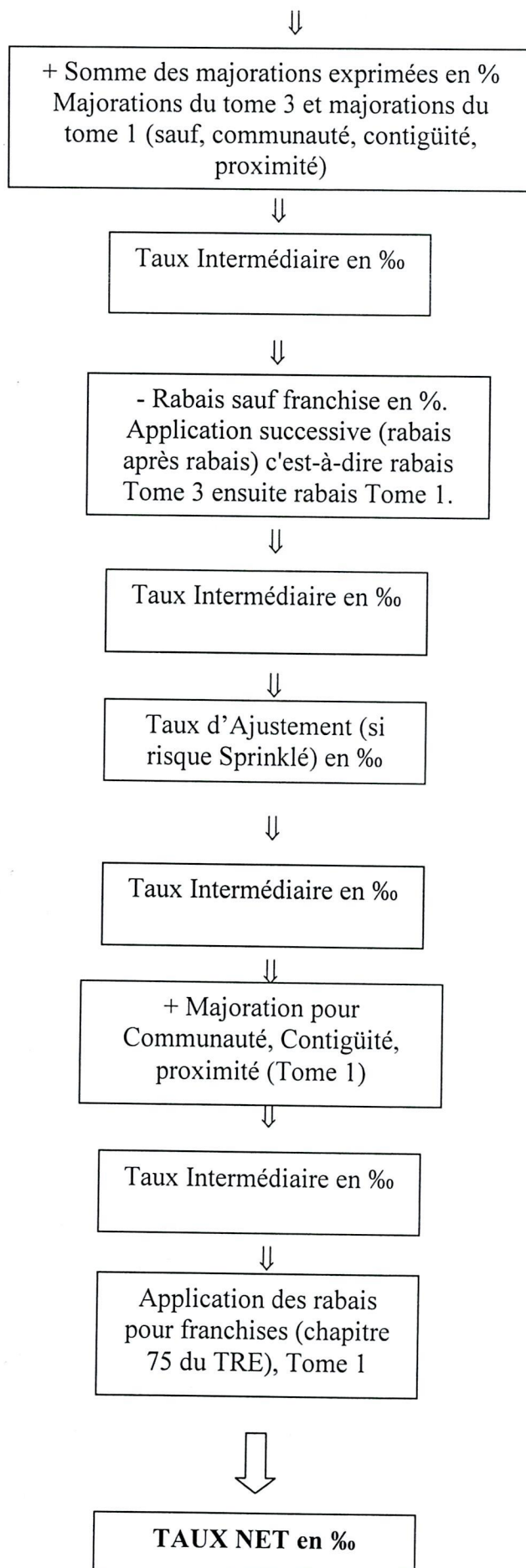
Le taux qui figure dans la police s'appelle "taux net ou taux technique", on l'obtient à partir du taux de base<sup>13</sup>.

Le calcul du taux net s'effectue en respectant certaines étapes.

### **1- Schéma de calcul du taux net.**



<sup>13</sup> Que nous retrouvons dans le Tome 3.



## 2 – Exemple d'application de calcul du Taux net.

### Enoncé :

Soit un risque passible d'un taux de base de 0,98 ‰ ;

- Majorations suivantes : 10 %, 20 %, 40 %.
- Les rabais suivants sont enregistrés : 15 %, 10 %, 15 %.
- Il n'existe pas une installation d'extincteur automatique à eau.
- Il n'existe pas de communauté, contigüité, et proximité.

**Travail à Faire** : Trouvons le Taux Net.

### Solution :

| Numéro |                                                    | Taux          |
|--------|----------------------------------------------------|---------------|
| 1      | Taux de base                                       | 0,98 ‰        |
| 2      | Chargement $(0,98 \times 1,54) = 1,51$             | 1,51          |
| 3      | + Majorations $(70 \% \times 1,51) = 1,05$         | 1,05 ‰        |
| 4      | <b>Taux Intermédiaire <math>(1,51+1,05)</math></b> | <b>2,56 ‰</b> |
| 5      | Rabais $(15 \% \times 2,56) = 0,38$                | 2,17 ‰        |
| 6      | Rabais $(10 \% \times 2,17) = 0,22$                | 1,95 ‰        |
| 7      | Rabais $(15 \% \times 1,95) = 0,29$                | 1,66 ‰        |
| 8      | + Installation sprinkler = 0                       | 1,66 ‰        |
| 9      | Majoration, communauté, contigüité, proximité = 0  | 1,66 ‰        |
| 10     | <b>Taux Net</b>                                    | <b>1,66 ‰</b> |



Le taux de prime est fonction du danger présenté par le risque. Le contrat d'assurance Incendie est un contrat synallagmatique<sup>14</sup>, pour l'assureur il s'agit de verser une indemnité au bénéficiaire en cas de réalisation du risque, pour l'assuré, de payer la prime ou cotisation en contrepartie des garanties que l'assureur lui a accordées.

La prime annuelle acquittée par l'assuré pour chacune des garanties qu'il a souscrites, est le produit du taux de prime exprimé en (‰) par le montant des capitaux garantis dit "Assiette de prime". Ce taux de prime, pour son calcul, respecte certaines étapes énoncées dans le T.R.E.

Avec la concurrence rude, acharnée et parfois déloyale, nous nous interrogeons sur le respect de ces étapes et aimerions connaître la véritable place du Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprises dans notre marché.

---

<sup>14</sup> *Constate les engagements réciproques des parties au contrat.*

## **CHAPITRE II : LA PLACE DU T.R.E. DANS LE MARCHE CAMEROUNAIS DES ASSURANCES**

Depuis juillet 1990, les risques d'entreprises sont régis par un nouveau traité. Sa sortie en cette période, après plus de cent cinquante réunions de travail de la commission de sécurité de l'APSAD, est le résultat d'une prise en compte des statistiques plus justes, plus fiables et adaptant les critères de tarification aux dernières technologies ou réglementations en matière de construction et de sécurité en France.

Lorsque nous parlons du nouveau T.R.E, cela veut tout simplement dire qu'il en existait un ancien.

Le T.R.E. étant un manuel de tarification, l'étude comparative des éléments (critères) de tarification figurant aux dispositions générales de l'ancien tarif et du nouveau traité (I), nous permettra d'aboutir sur la véritable place de ce tarif, dans le marché Camerounais des assurances (II). En d'autres termes, nous allons, dans ce grand titre faire ressortir les difficultés d'application du traité dans notre marché et essayer d'analyser par la suite, comment ce document de couleur rouge, malgré ces difficultés peut être un atout au développement de l'assurance incendie.

### **I- ELEMENTS DE TARIFICATION EN ASSURANCE INCENDIE.**

#### **A – Les différents critères pris en compte dans la tarification**

Les critères pris en compte dans la tarification permettent à l'assureur d'avoir une opinion beaucoup plus claire et précise des risques qu'il prend en charge.

Ces critères sont liés à : la construction et la couverture, l'installation électrique, le chauffage, les moyens de secours, la communauté, contiguïté, proximité, l'aggravation de risque, l'accumulation des valeurs<sup>15</sup>, stockage de grande hauteur.

Ces différents critères existaient dans l'ancien tarif. Une étude comparative (1) et l'énumération des différentes garanties (2), sont donc important à étudier avec l'apparition du nouveau traité.

---

<sup>15</sup> Chapitre 290 supprimé dans le TRE.

Pour une comparaison simplifiée et cohérente, nous allons l'effectuer sous la forme d'un tableau à deux colonnes.

### 1 – Comparaison des critères de tarification figurant aux Dispositions Générales.

Tableau 3 : comparaison des critères de tarification.

| ANCIEN TARIF                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | NOUVEAU TRAITE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Construction et couverture</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bâtiment (dur, semi-léger). Le risque.</li> <li>- Toiture (dur, semi-léger). La classe.</li> </ul> <p><i>Directement influencés par :</i></p> <p>Faux plafonds, sous plafond, sous toitures, contre-cloisons,</p> <p>Isolation, murs composites.</p> <p><i>Pour aboutir au classement final</i></p> <p>1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> risques/ 1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> classes ⇒ majoration.</p> | <p><b>Construction et couverture</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ossature (classée 01 à 04) ;</li> <li>- Murs extérieurs (classés Me1 à Me3) ;</li> <li>- Couverture (classée Co1 à Co 4) ;</li> <li>- Aménagements et Revêtements intérieurs (classés A 1 et A 2) ;</li> </ul>                                                                                                                  |
| <p><b>ETAGES</b></p> <p>Indiqué à la rubrique analytique A, B, ou C</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Planchers (classés Po à P 4) ;</li> <li>- Nombre de niveaux (A, B ou C) ;</li> </ul> <p><i>Pour aboutir au final</i></p> <p>Le code construction ⇒ majoration ou rabais.</p>                                                                                                                                                                                             |
| <p><b>INSTALLATION ELECTRIQUE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ordinaire ;</li> <li>- Ordinaire contrôlée ;</li> <li>- De sécurité.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p><b>INSTALLATION ELECTRIQUE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Répondant aux prescriptions réglementaires ;</li> <li>- Répondant aux prescriptions réglementaires avec contrôle annuel par un vérificateur qualifié par l'APSAD ;</li> <li>- Ne répondant pas aux prescriptions réglementaires.</li> </ul>                                                                                        |
| <p><b>CHAUFFAGE</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>CHAUFFAGE</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p><b>MOYENS DE PREMIERS SECOURS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Installation d'extincteurs mobiles ;</li> <li>- Installation de Robinets d'Incendie Armés (RIA) ;</li> <li>- Service de sécurité ;</li> <li>- Exutoires de fumée et de chaleur ;</li> <li>- Détecteurs automatiques ;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                        | <p><b>MOYENS DE PREMIERS SECOURS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Installation d'extincteurs mobiles ;</li> <li>- Installation de Robinets d'Incendie Armés (RIA) ;</li> <li>- Service de sécurité ;</li> <li>- Exutoires de fumée et de chaleur ;</li> <li>- Détecteurs automatiques ;</li> <li>- Service de gardiennage et de surveillance ;</li> <li>- Chargé de sécurité incendie.</li> </ul> |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Service de gardiennage et de surveillance ;</li> <li>- Chargé de sécurité incendie.</li> <li>- Installation d'extincteurs automatiques à eau (sprinklers) ;</li> <li>- Installation d'extincteurs automatiques à gaz carbonique ( CO<sub>2</sub> ) ;</li> <li>- Installation d'extincteurs automatiques à halon (1301) ;</li> <li>- Abonnement prévention et conseil ;</li> <li>- Seaux- pompes ;</li> <li>- Zones industrielles à protection collective agréée ;</li> <li>- Risques hautement protégés.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Installation d'extincteurs automatiques à eau (sprinklers) ;</li> <li>- Installation d'extincteurs automatiques à gaz carbonique ( CO<sub>2</sub> ) ;</li> <li>- Installation d'extincteurs automatiques à halon (1301) ;</li> <li>- Abonnement prévention et conseil</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>COMMUNAUTÉ</b> Règle du quart de l'immeuble                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> <b>CONTIGUITÉ</b> </div> <div style="border-left: 2px solid black; padding-left: 10px; margin-right: 20px;"> <p>En fonction du mur séparatif et du nombre de risques. Règles de communauté de plusieurs risques avec application de la formule <math>T1 = t1+k (t1-t2)</math></p> </div> <div style="border-left: 2px solid black; padding-left: 10px;"> <p>Avec utilisation d'un coefficient K correspondant à la configuration des lieux</p> </div> </div>                       |
| <b>CONTIGUITÉ</b> En fonction du mur séparatif de +3/10° à 5/10°                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <div style="text-align: center;"><b>COMMUNICATION PAR PASSAGE</b></div> <b>PROXIMITÉ</b> jusqu'à 5 mètres et de 5 à 10 mètres                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <div style="text-align: center;"><b>AGGRAVATIONS DE RISQUES</b></div> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Approvisionnement en liquides inflammables (fonction du nombre de litres) ;</li> <li>- Gaz combustibles (fonction du nombre des tubes ou bouteilles ou en équivalence- litres) ;</li> <li>- Peintures et vernis (procédé et lieu d'application) ;</li> </ul>                                                                                                                                                                                  | <div style="text-align: center;"><b>Stockage et emploi accessoire de liquides inflammables ou gaz combustible</b></div> <p>La majoration pouvant résulter soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Du nombre de litres-équivalents pour 100m<sup>2</sup> de surface des locaux ;</li> <li>- Des dispositions particulières prévues à la rubrique de l'activité ;</li> <li>- De l'application du taux prévu à la rubrique correspondant au dépôt ou l'utilisation de liquides inflammables, influencé par les règles de communauté et contigüité.</li> </ul> |

|                                                                                                                                      |                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - Transformation accessoire de matières plastiques ;<br>- Transformation accessoires du bois ;<br>- Emploi de matières radioactives. | Tarifé directement à la rubrique de l'activité avec application ensuite des règles de communauté et contiguïté. |
| <b>ACCUMULATION DE VALEURS</b><br>A partir de 10.000 fois l'indice RI.                                                               | <b>ACCUMULATION DE VALEURS</b><br>Chapitre 290 supprimé dans le nouveau T.R.E.                                  |
| <b>STOCKAGE DE GRANDE HAUTEUR</b><br>A partir de 6 mètres.                                                                           | <b>STOCKAGE DE GRANDE HAUTEUR</b><br>A partir de 7,20 mètres.                                                   |

Source: Argus n°8, les cahiers pratique, le traité incendie des risques d'entreprises, du 18 Octobre 2000.

## 2 – Les différentes Garanties offertes.

Le T.R.E, s'applique aux risques où s'exerce une activité prévue à l'index alphabétique de la Tarification Analytique, et dont le contenu a une valeur supérieure à l'équivalent de 1.000 fois l'indice risques industriels (indice RI), soit aujourd'hui à peu près de 400.000 FCFA.

L'assureur contre l'incendie offre de nombreuses garanties aux assurés. Certaines sont obligatoires<sup>16</sup> à la souscription et d'autres optionnelles.

Dans la garantie de base, l'assureur couvre, les dommages matériels résultant de l'incendie, l'explosion et la chute de la foudre.

Les garanties optionnelles sont au choix de l'assuré et portent sur les risques suivants :

- ⇒ Tempêtes, Ouragans, Cyclones ;
- ⇒ Actes de vandalisme et sabotage, Grèves, Emeutes et Mouvements Populaires ;
- ⇒ Risques spéciaux (dommages matériels et immatériels d'Emeutes, des dommages matériels directs causés par la Chute d'aéronefs, Tempêtes, les fumées dues à un incendie, les fuites d'eau accidentelles.) ;
- ⇒ Dommages Electriques ;
- ⇒ Risques Atomiques ;
- ⇒ Tremblements de terre ;

Toutes ces garanties optionnelles sont accessoires à la garantie de base ; elles ne peuvent à elles seules faire l'objet d'un contrat et ne s'accordent la plupart du temps, qu'en contrepartie de la perception d'une surprime. Leur mention doit être expresse dans les conditions particulières.

<sup>16</sup> Garantie du Fait de la loi (T.O.C) en France.

Dans ces conditions particulières, l'assuré est identifié et connaît le montant de la prime ou cotisation à payer à l'assureur. Dans la suite, nous allons déterminer le montant de la cotisation nette à partir de deux pratiques (en utilisant le T.R.E. et en ressortant la cotation faite en entreprise)

## **B – Exemple de calcul de la cotisation nette.**

### **1 – En respectant les dispositions du T.R.E.**

#### **Enoncé :**

Soit un risque d'entreprise sans aucun autre dans le voisinage, passible du taux net incendie de 1 ‰.

- ❖ Capitaux garanties : - Bâtiments = 200 millions
  - Matériels = 300 millions
  - Marchandises = 400 millions
  - Valeur locative mensuelle = 3 millions
- ❖ Evénements assurés :
  - Dommages aux appareils électriques = 80 millions
  - Emeutes
  - Tempêtes
- ❖ Frais et pertes :
  - Perte d'usage des locaux ;
  - Pertes Indirectes ;
  - Honoraires d'Experts.

#### **Travail à Faire :**

1 – Déterminons la cotisation nette d'assurance.

#### **Résolution :**

| Article | Désignation                                                          | Capitaux en millions | Taux (‰)         | Primes                    |
|---------|----------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------|---------------------------|
| 1       | Bâtiment                                                             | 200                  | 1                | 200.000                   |
| 2       | Matériel                                                             | 300                  | 1                | 300.000                   |
| 3       | Marchandises                                                         | 400                  | 1                | 400.000                   |
| 4       | D.A.E (300 x15%=45 millions<br>1 <sup>ère</sup> ligne de couverture. | /                    | 0,70 x1, 54=1,08 | 300.000 x<br>1,08=324.000 |



|                   |                                                                        |                              |                        |                                                         |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------|---------------------------------------------------------|
| 5                 | D.A.E (80 -45) =<br>35 millions.<br>2 <sup>e</sup> ligne de couverture | /                            | 3,5 x 1,54 =5          | 5 x 35 millions<br>=175.000                             |
| 6                 | Emeutes<br>(50%bâtiment+contenu)                                       | /                            | 0,31                   | 279.000<300.000<br><sup>17</sup> prendre <b>300.000</b> |
| 7                 | Tempête<br>(50%bâtiment+contenu)                                       | /                            | 0,1 x 1,54 = 0,15      | 0,15 x 900 millions =<br><b>135.000</b>                 |
| 8                 | Perte d'usage                                                          | 3 x 12(mois)=36              | (1+0,31+0,15)=<br>1,46 | <b>52.560</b>                                           |
| 9                 | Pertes Indirectes                                                      | 10%(200+300)<br>+ 5%(400= 70 | (1+0,31)<br>x1,25=1,64 | <b>114.800</b>                                          |
| 10                | Recours des Voisins et<br>des Tiers                                    | 200                          | 1,31 x 25%=<br>0,33    | <b>66.000</b>                                           |
| 11                | Honoraires d'experts                                                   | 14,180                       | 3,44                   | <b>48.779</b>                                           |
| <b>Cotisation</b> |                                                                        |                              |                        | <b>2.116.139</b>                                        |

Taux honoraires d'experts =  $\sum$  primes (sauf prime Pertes Indirectes)/ $\sum$  capitaux (sauf Pertes Indirectes) x 2.

Après cet exemple théorique, il nous a semblé logique de faire ressortir une tarification en Incendie, faite par l'une des sociétés de notre marché, afin de relever les différences.

## 2 – Exemple de cotation en assurance Incendie d'une société du marché.

Prenons le même exemple que précédemment :

### Enoncé :

Soit un risque d'entreprise sans aucun autre dans le voisinage, passible du taux net incendie de 1 ‰.

- ❖ Capitaux garanties : - Bâtiments = 200 millions
- Matériels = 300 millions
- Marchandises = 400 millions
- Valeur locative mensuelle = 3 millions
- ❖ Evènements assurés :
  - Dommages aux appareils électriques = 80 millions

<sup>17</sup> D'après FANAF 01.

- Emeutes
- Tempête

❖ Frais et pertes :

- Perte d'usage des locaux ;
- Pertes Indirectes ;
- Honoraires d'Experts.

**Travail à Faire :**

1- Déterminons la cotisation nette d'assurance.

**Solution :**

| Article           | Désignation                         | Capitaux<br>en<br>millions | Taux (‰)               | Primes                                           |
|-------------------|-------------------------------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|
| 1                 | Risques locatifs                    | 200                        | 1                      | 200.000                                          |
| 2                 | Matériel                            | 300                        | 1                      | 300.000                                          |
| 3                 | Marchandises                        | 400                        | 1                      | 400.000                                          |
| 4                 | D.A.E (10% x 300.000.000)           | /                          | 10                     | 300.000                                          |
| 5                 | Emeutes (50 %<br>bâtiment+contenu)  | /                          | 0,31                   | 279.000<300.000<br><sup>18</sup> prendre 300.000 |
| 6                 | Tempête (50 %<br>bâtiment+contenu)  | /                          | 0,05                   | 45.000                                           |
| 7                 | Perte d'usage                       | 3 x<br>12(mois)=<br>36     | (1+0,31+0,15)=<br>1,46 | 52.560                                           |
| 8                 | Pertes Indirectes                   | 10 %<br>(900) =90          | (1+0,31)<br>x1,25=1,64 | 147.600                                          |
| 9                 | Recours des Voisins et des<br>Tiers | 20                         | 1,31 x 25 %=<br>0,33   | 6.600                                            |
| 10                | Honoraires d'Experts                | 10                         | 2                      | 20.000                                           |
| <b>Cotisation</b> |                                     |                            |                        | <b>1.771.760</b>                                 |

<sup>18</sup> D'après FANAF 01.

A travers ces deux tarifications, des antagonismes peuvent être relevés. En effet, nous constatons qu'au niveau des Pertes Indirectes, c'est la méthode sur justificatif qui est utilisée.

Au niveau des Dommages Electriques, nous avons l'application de 10 % sur le montant du Matériel, au lieu de 15 % (LCI en % de l'assiette de prime prévue dans le T.R.E.).

Le taux de la tempête est différent des prescriptions du T.R.E. qui demande de considérer 0,70 % ou 0,10 % (page 66 du T.R.E.).

Le T.R.E. recommande un montant minimum de 200.000.000 FCFA comme valeur d'assurance, pour le Recours des Voisins et des Tiers, or dans la pratique ce montant n'est pas toujours respecté.

La démarche pour la détermination du taux Honoraires d'Experts que nous avons vue au cours de nos enseignements théoriques est différente. Nous avons constaté que les praticiens doublaient tout simplement le taux net de la garantie de base.

A partir de ces différences, pouvons-nous dire que le T.R.E. rencontre des difficultés dans son application ? Si oui quelles sont ces difficultés ? Et quelles solutions pouvons nous apporter pour que ce manuel, conçu sur la base des statistiques françaises puisse être un atout au développement de l'assurance incendie dans notre marché ?

## **II – NOUVEAU T.R.E. : OPPORTUNITE OU MENACE AU DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS NOTRE MARCHÉ.**

Nous allons dans la deuxième partie de ce chapitre faire ressortir les menaces ou difficultés d'application du nouveau Traité (A). Ce travail préliminaire nous conduira à étudier dans quels cas ce document peut être une opportunité ou un atout au développement de l'une des plus vieilles branches d'assurances, qu'est l'Incendie (B) dans notre marché.

### **A- Difficultés dans l'application du nouveau T.R.E.**

Le Traité des Risques d'Entreprises a été conçu pour bénéficier du règlement d'exemption n° 358/ 2003 adopté par la commission des communautés Européennes.

L'exploitation ou l'analyse de ce tarif nous a permis de ressortir quelques difficultés relevant du Tarif (1) et du Marché (2).



## 1 – Difficultés relevant du Tarif.

Ces difficultés vont de la conception du T.R.E. à celles constatées au cours de la formation, en passant par celles liées à l'instabilité, aux critères de tarification et au champ d'application du Tarif.

- ▶ Conçus à partir des statistiques françaises, les taux de prime par activité qui en découlent, sont ceux du marché français. L'implémentation de ces taux dans notre marché peut être une difficulté au développement de cette branche, du fait des primes élevées.
- ▶ Le travail fait par l'APSAD est permanent. La réaction de cette assemblée plénière est immédiate lorsque les données ayant servi à l'étude sont modifiées. Ainsi après la première édition en 1990, une modification est survenue en 1996, une autre en 1997, ensuite en juin-juillet 2000, actuellement nous avons entre les mains l'édition de 2004, qui a eu son dépôt légal en Mai 2005. Cette instabilité du T.R.E. peut aussi être une limite dans son application et un frein au développement de l'assurance Incendie dans notre marché.
- ▶ Au niveau des critères de tarification, certains noms (fibragglo, panneaux Sandwich, chauffage solaire, sprinkler type Early Suppression Fast Reponse...) ne sont pas trop familiers dans notre marché, malgré les réductions prévues.
- ▶ Entrent dans le champ d'application du T.R.E. les risques :
  - où s'exerce une activité visée à la T.A.
  - dont le contenu assuré ou non a une valeur de 400.000.000 FCFA.Soit 150 fois la valeur en euro de l'indice RI<sup>19</sup>

Ce montant, prévu dans le T.R.E. peut être un frein au développement de l'assurance incendie dans notre marché, car nous sommes dans un pays en voie de développement et notre économie est constituée en majeure partie des PME/PMI.

- ▶ Au cours de notre formation à l'I.I.A, nous avons relevé une difficulté liée à l'utilisation de ce tarif. En effet, pour une même activité, nous avons noté des différences dans la détermination du taux net. Chaque étudiant lors des calculs avait son taux sur le même risque et la même activité ; cette inexactitude peut être une menace au développement et peut même conduire à une sous tarification dans notre marché. d'où une difficulté pour notre marché.

---

<sup>19</sup> Entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 1975. (Page 16 du T.R.E.).

## 2 – Difficultés relevant du Marché.

Après sondages et entretiens avec les aînés dans la profession, ces derniers trouvent que ce tarif est relativement cher pour nos entreprises, d'où la timidité dans son utilisation.

Les difficultés relevant du marché peuvent être les suivantes :

- ✓ Sur le plan juridique ou réglementaire, le code CIMA, notamment dans son article 304 al.2 dispose :

« Les entreprises d'assurances doivent, avant d'appliquer leurs tarifs obtenir le visa du Ministre en charge du secteur des assurances dans l'Etat membre qui statue dans les trois mois à dater du dépôt de trois spécimens de tarifs... ». Le T.R.E. n'a pas obtenu le visa du Ministre en charge du secteur des assurances. Ce manquement peut être l'une des raisons de la timide acceptation de ce tarif par les praticiens.

- ✓ Au niveau des garanties proposées aux assurés, certaines ne cadrent pas avec notre marché (Risques atomiques, action de la grêle et du poids de la neige sur les toitures<sup>20</sup>). Ce dernier étant concurrentiel, et nos entreprises dans la majorité des cas souvent nouvelles, les contrats multirisques ont tendance à suppléer les contrats Incendie proprement dits. D'où un obstacle à l'émergence du T.R.E.
- ✓ Au niveau du marché, nous avons noté que certaines entreprises continuent à utiliser le tarif bleu. Cette réticence au changement peut être un frein à l'émergence du T.R.E. et ipso facto de l'assurance incendie.
- ✓ Le T.R.E. n'a pas intégré les spécificités de nos marchés Africains en général et du nôtre en particulier. C'est un document, juste, précis, détaillé, mais, mal compris et mal utilisé. Malgré les séminaires (souvent de courte durée) organisés, les praticiens sont toujours hostiles au maniement de cet outil.
- ✓ Au cours de notre formation en assurance Incendie à l'Institut, nous avons constaté que tous les traités étaient nouvellement achetés. Est-ce un renouvellement de stock ? ou c'est là, un moyen, permettant au nouveau Traité d'être un atout au développement de l'assurance incendie dans notre marché ?

---

<sup>20</sup> Page 66, chapitre 311 Tome 1 du T.R.E.



## **B – Nouveau T.R.E. : Opportunité ou Atout au développement de l'assurance Incendie.**

Nous avons noté des difficultés liées au T.R.E. et celles relatives au marché, voyons maintenant, si l'adoption totale du tarif (1) ou sa modification (2) peut constituer un atout au développement de l'assurance Incendie

### **1- Avantages liés à l'adoption totale du traité.**

- Le T.R.E. n'ayant pas reçu le visa du Ministre en charge des assurances, il appartient aux sociétés d'adapter les données de ce manuel en fonction de leur portefeuille, de la qualité de leurs risques, de leur politique de souscription et de leur propre appréciation sur l'incidence des mesures de prévention. Telles sont les recommandations, données au début de chaque Tome du T.R.E. et qui peuvent être des opportunités au développement de la branche, car les dispositions n'ont aucun caractère contraignant.

- Le nouveau T.R.E. prend en compte pour la tarification, un nombre plus élevé de critères, ceux-ci sont détaillés et permettent ainsi d'avoir une opinion plus précise des risques qu'on prend en charge. L'opinion précise peut aussi passer par une visite de risques. En adoptant le T.R.E. comme manuel, les visites de risques doivent être systématiques. Ces dernières, bien qu'étant une charge supplémentaire pour l'entreprise pourront être nécessaires à l'émergence du tarif et de la branche.

- L'application des dispositions du T.R.E. dans notre marché passe par la prévention. Ainsi dans nos entreprises, la présence des Risk Managers peut permettre à ce que l'entreprise soit bien assurée. Et qui dit "bien assurée" pense au respect des dispositions du T.R.E. Les Risk Managers peuvent donc permettre le développement de l'assurance Incendie, à travers le respect des dispositions du Traité lors de la tarification.

Au cours de nos investigations, nous avons noté, qu'il existe :

- Des entreprises qui semblent ignorer l'existence de ce tarif (reconnu comme un instrument de maîtrise de risque) au détriment du tarif bleu.
- Des entreprises qui utilisent le T.R.E. de temps en temps comme un « dictionnaire », c'est-à-dire lorsque certaines dispositions du tarif bleu ne sont pas claires ou précises.

A CHANAS ASSURANCES S.A., le tarif bleu est inexistant, les praticiens utilisent le T.R.E. comme manuel de tarification, mais pas dans l'absolu.

Comment faire, pour adopter effectivement ce traité dans tout notre marché ?



**L'adoption du T.R.E. dans notre marché, et c'est là notre opinion, nécessite une révision ou une modification des concepts et une adaptation en fonction de nos spécificités locales.**

## **2 – Avantages liés à la modification du traité.**

Il ne faut pas une réflexion poussée, pour se rendre compte que le T.R.E. est, et reste un tarif inadapté à l'assureur de l'Afrique noire francophone en général et camerounais en particulier.

Cette inadaptation est liée aux obstacles ou difficultés relevées plus haut, dont la résolution peut être un avantage ou un atout au développement de l'assurance Incendie.

- Si toutes les sociétés, sous l'égide de l'ASAC, collectionnaient les informations, réalisaient des études et analyses, nous pourrions avoir une statistique qui cadre mieux avec nos spécificités locales.
- La modification du montant du contenu, qui permettra aux entreprises d'entrer dans le champ d'application du T.R.E., de 400.000.000 FCFA à 250.000.000 FCFA pourra être un avantage à l'émergence de ce manuel et entraîner celle de l'assurance Incendie.
- La contrainte imposée au niveau de certaines garanties du T.R.E. (en les rendant obligatoires du fait de la loi) peut conduire au développement de la branche.
- La tenue des statistiques fiables par nos compagnies, accompagnée par de bonnes estimations actuarielles pourront permettre à l'ASAC, d'initier un projet de mise en place d'un tarif, qui aura, nous le pensons bien un visa du ministre en charge du secteur des assurances. Cette étape franchie, les barrières psychologiques qu'ont les utilisateurs du T.R.E. pourront être levées.

Un avantage non lié à la modification du T.R.E. reste comme le font l'I.I.A, la CICARE et tout récemment du 12 au 16 Mai 2008, la FANAF/I.I.A, l'organisation des séminaires sur l'Incendie. En les multipliant, Ceux – ci peuvent permettre aux techniciens et praticiens de l'assurance Incendie d'adopter de manière douce l'utilisation du T.R.E.

Les taux de prime du T.R.E. ne cadrent pas avec nos statistiques, nous devons les ajuster à nos réalités. Les difficultés d'application du T.R.E. dans notre marché ont été relevées et des éventuelles solutions proposées. Le T.R.E. doit être revu et corrigé, pour être **adapté et adopté** dans notre marché. En le réalisant, la place de ce document non obligatoire sera centrale, et ceci pourra être un atout au développement de l'assurance Incendie dans notre marché.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

Du 14 Mai au 17 Octobre 2008, nous avons effectué notre stage de fin de formation à CHANAS ASSURANCES S.A. Cette entreprise est née de la transformation, de CHANAS & PRIVAT ASSURANCES S.A.R.L. en CHANAS ASSURANCES S.A.

Pendant notre stage, le thème qui a retenu notre attention est, LE NOUVEAU TRE : ATOUT OU FREIN AU DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS UN MARCHE DE LA CIMA.

Au cours des développements réalisés sur ce dernier, nous avons :

- ⇒ Souligné que l'Incendie reste un risque redouté de tous les particuliers ;
- ⇒ Donnée la démarche ou étapes à suivre pour la détermination du taux net ;
- ⇒ Réalisé une étude comparative des critères de souscription entre l'ancien tarif et le nouveau traité ;
- ⇒ Comparé la cotation par respect des dispositions du T.R.E. à celle faite en entreprise ;
- ⇒ Signalé que la tarification est fonction d'un certain nombre de critères et paramètres, caractérisant le risque ;
- ⇒ Conclu que le respect de tous ces critères et paramètres ligne par ligne nécessite l'application des dispositions du T.R.E, car il est un tarif détaillé, précis et clair.

Mais, une analyse en filigrane de ce document de tarification, nous a permis de relever certaines difficultés liées à son adaptation effective. Ce tarif, conçu sur la base des statistiques françaises ne tient pas compte de nos spécificités locales.

L'environnement actuel étant concurrentiel, les entreprises d'assurances de notre marché ont du mal à appliquer ce tarif, car "elles courent après les primes".

La non application de ce document pourra conduire à la longue à une sous tarification dans cette branche. Il revient donc à chaque entreprise d'assurance sous l'égide de l'ASAC, de collectionner, d'étudier et d'analyser les informations statistiques en sa disposition, afin d'initier un projet de modification du T.R.E. actuel, au détriment d'un autre qui se positionnera et cadrera mieux avec nos réalités. En d'autres termes, nous proposons qu'il soit mis en place au regard de l'évolution en rang dispersé que connaissent les entreprises de notre marché, « **un tarif minimum** », qui sera respecté par tous les acteurs interpellés par la souscription incendie.

Mais, où trouver le financement de ce projet quand nous savons que la mise en place du nouveau T.R.E, que nous acceptons timidement aujourd'hui, a nécessité près de cent cinquante réunions de travail de la commission de sécurité de l'APSAD ?



# BIBLIOGRAPHIE

## OUVRAGES GENERAUX :

- ▶ LANDEL (J) et CHARRE – SERVEAU (M), *lexique des termes d'assurance*, Argus, paris 2003, P.390.
- ▶ YEATMAN (J), *Manuel international de l'assurance*, Economica, 75015 paris 1998, P.377.

## MONOGRAPHIES :

- ▶ Argus n° 8, *les cahiers pratiques, le Traité Incendie des Risques d'Entreprise*, du 18 Octobre 1991.
- ▶ Séminaire IIA/FANAF, *la prévention des risques d'entreprises et des particuliers*, du 12 au 16 Mai 2008, P.84.

## DOCUMENTS REGLEMENTAIRES :

- ▶ Code des Assurances des Etats membres de la CIMA, LA FANAF EDITIONS, 4<sup>e</sup> Edition, 2007.
- ▶ Code Civil, Editions Litec, 1990.
- ▶ Traité d'Assurance Incendie des Risques d'Entreprise, Fédération Française des Sociétés d'Assurances, Edition 2004.

## COURS :

- ▶ AYEVA Lymdah Ouro, cours d'Introduction à l'Assurance, M.S.T-A 8<sup>e</sup> promotion.
- ▶ MAFORIKAN (V), cours d'Assurance Incendie et des Risques Annexes, M.S.T-A 8<sup>e</sup> promotion.
- ▶ NDIOMO (P), Travaux Dirigés sur l'assurance incendie (T.R.E.), M.S.T-A 8<sup>e</sup> promotion.



# ANNEXES

CAMPOST/  
CAMTEL

Arrêt Bus  
SOCATUR

EXPRESS  
UNION

COUR  
D'APPEL  
DE Douala

PALAIS DE  
DOUALA  
MANGA  
BELL

MONUMENT  
AUX MORTS

CREDIT  
AGRICOLE  
BANK

CHANAS  
ASSURANCES  
S.A (Bâtiment  
annexe)

CHANAS  
ASSURANCES  
S.A (Direction  
Générale)

AIR FRANCE

SWISS AIR

BUREAUTEL

CICARE  
AMITY BANK

SGBC BANK  
SGBC BANK

PLAN DE LOCALISATION DE CHANAS ASSURANCES A BONANJO

ANNEXE : I


**ASAC**

# Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun

## LE CHIFFRE D'AFFAIRES DU MARCHE CAMEROUNAIS

### DES ASSURANCES, EXERCICE 2007

| SOCIETES     | CA 2006        | CA 2007        | Evolution en V.R |
|--------------|----------------|----------------|------------------|
| ACTIVA ASS   | 9 257 814 000  | 9 674 458 649  | 4,50%            |
| AGC          | 316 877 131    | 420 627 560    | 32,74%           |
| AGF          | 9 494 949 374  | 9 585 203 378  | 0,95%            |
| ALPHA        | 772 838 340    | 2 332 916 820  | 201,86%          |
| AREA         | -              | -              | -                |
| AXA ASS.     | 10 999 183 180 | 11 094 278 797 | 0,86%            |
| BENEF. GEN.  | 547 993 524    | 1 013 109 109  | 84,88%           |
| CAMINSUR     | 1 413 422 171  | 1 684 423 206  | 19,17%           |
| CHANAS ASS.  | 19 247 414 156 | 17 434 532 876 | -9,42%           |
| CPA          | 1 525 346 649  | 1 807 159 070  | 18,48%           |
| GMC          | 3 671 602 282  | 4 201 835 833  | 14,44%           |
| LA CITOYENNE | 5 392 252 899  | 6 028 983 758  | 11,81%           |
| NSIA         | -              | -              | -                |
| PRO ASSUR    | 3 039 488 652  | 3 640 684 608  | 19,78%           |
| SAAR ASS     | 9 616 546 889  | 10 003 515 728 | 4,02%            |
| SAMARITAN    | -              | 591 412 805    | -                |
| SAMIRIS      | 2 065 550 293  | 3 195 867 966  | 54,72%           |
| ZENITHE      | -              | 1 244 302 679  | -                |
| TOTAL        | 77 361 279 540 | 83 953 312 842 | 8,52%            |

| SOCIETES      | CA 2006        | CA 2007        | Evolution en V.R |
|---------------|----------------|----------------|------------------|
| ACTIVA-VIE    | 1 444 558 000  | 1 958 597 586  | 35,58%           |
| AGF-VIE       | 8 018 859 483  | 9 589 681 426  | 19,59%           |
| ALL LIFE      | 851 509 666    | 1 205 000 000  | 41,51%           |
| BENEF LIFE    | 4 063 740 488  | 4 304 879 764  | 5,93%            |
| PRO ASSUR VIE | -              | 15 188 113     | -                |
| SAAR VIE      | 538 258 115    | 778 598 727    | 44,65%           |
| UACam Vie     | 3 635 745 026  | 4 678 936 352  | 28,69%           |
| TOTAL         | 18 552 670 778 | 22 530 881 968 | 21,44%           |

| BRANCHES         | MONTANT DU CA EN 2006 | PART DANS LE CA DU MARCHE EN 2006 | MONTANT DU CA EN 2007 | PART DU CA DU MARCHE EN 2007 | Taux de croissance |
|------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|------------------------------|--------------------|
| IARDT            | 77 361 279 540        | 80,7%                             | 83 953 312 842        | 78,84%                       | 8,52%              |
| VIE              | 18 552 670 778        | 19,3%                             | 22 530 881 968        | 21,16%                       | 21,44%             |
| ETCAPITALISATION | 95 913 950 318        | 100,0%                            | 106 484 194 810       | 100,00%                      | 11,02%             |



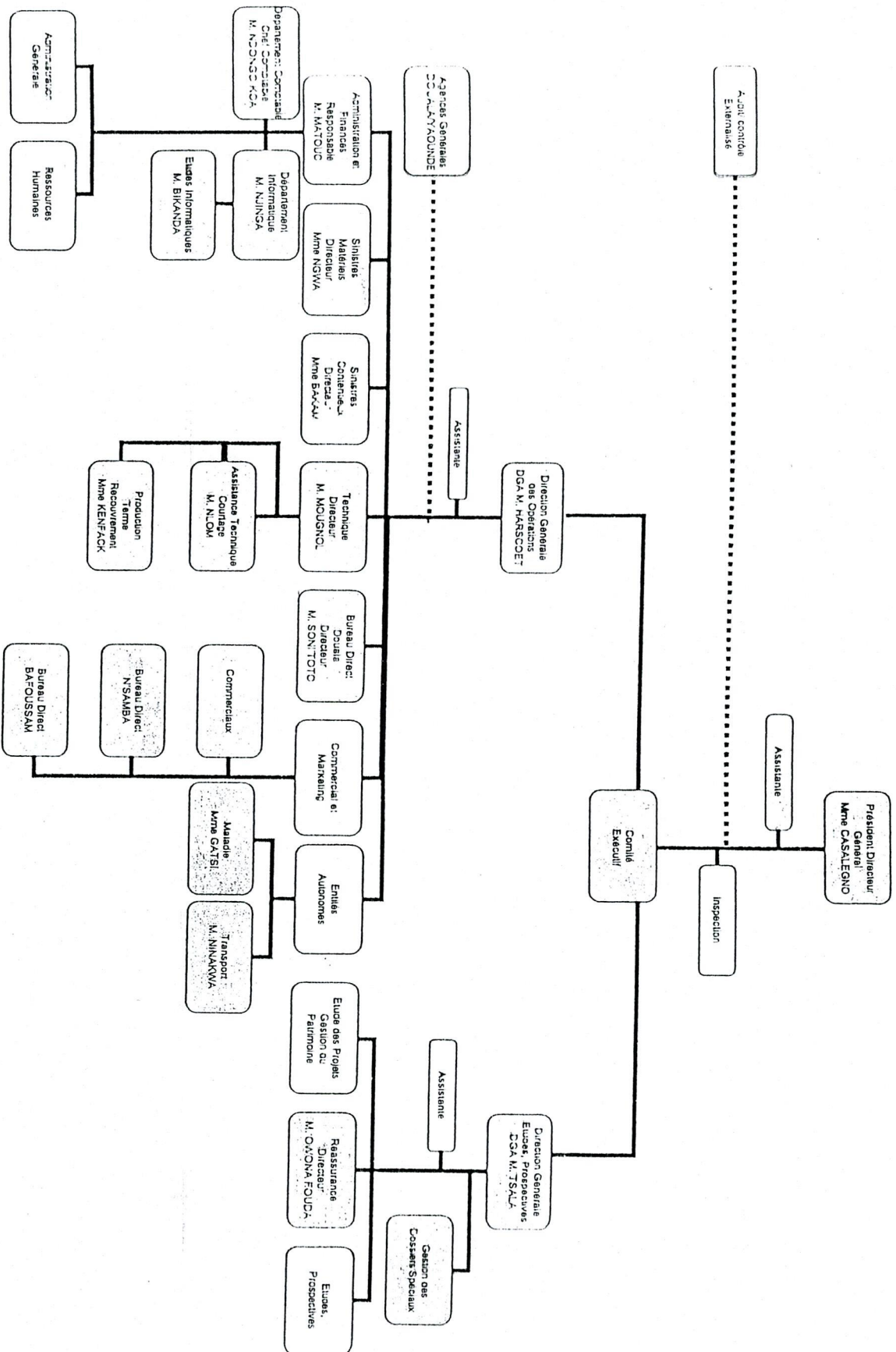
Fait à Douala le 21 mai 2008

Le Secrétaire Général de l'ASAC

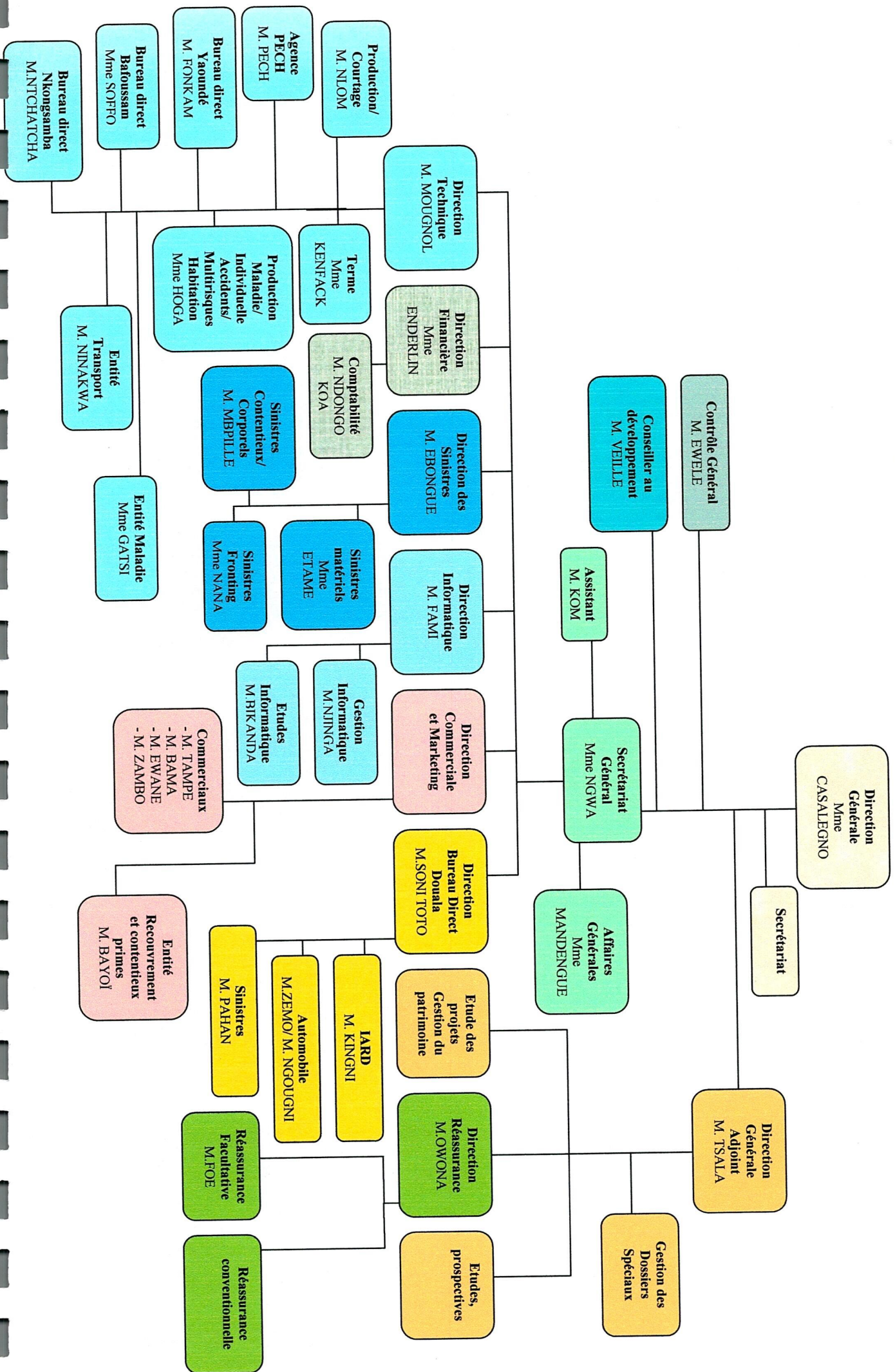


# ORGANIGRAMME CHANAS ASSURANCES SA 2005

1.



# PROPOSITION ORGANIGRAMME DE CHANAS ASSURANCES S.A





**DIRECTEUR TECHNIQUE**  
**M. Laurent MOUGNOL**

**DIRECTEUR TECHNIQUE**  
**M. Laurent MOUGNOL**

**SECRETARIAT BILINGUE**  
Personnel de la Direction Générale détachée à la Direction  
Technique et en charge de la Traduction des Documents,  
Assistante en Gestion des Fronting  
**Mlle Theresa AMBE**

**SECRETARIAT BILINGUE**  
Personnel de la Direction Générale détachée à la Direction  
Technique et en charge de la Traduction des Documents,  
Assistante en Gestion des Fronting  
**Mlle Theresa AMBE**

**ASSISTANCE TECHNIQUE, COURTAJE**  
Incendie, Risques Divers & Risques Spéciaux,  
Courtaje. Gestion de la Coassurance. Soutien  
technique au Réseau de Distribution (Risques  
Spéciaux : Souscription et Montage des Contrats),  
Suivi des Agences et Filiales, Présentation des  
Appels d'Offres. Fronting et Gestion des Grands  
Comptes (SNH, EUROIL, PERENCO, COTCO, AES  
SONEL).

**M. Guy Florent NLOM**

**ASSISTANCE TECHNIQUE, COURTAJE**  
Incendie, Risques Divers & Risques Spéciaux,  
Courtaje. Gestion de la Coassurance. Soutien  
technique au Réseau de Distribution (Risques  
Spéciaux : Souscription et Montage des Contrats),  
Suivi des Agences et Filiales, Présentation des  
Appels d'Offres. Fronting et Gestion des Grands  
Comptes (SNH, EUROIL, PERENCO, COTCO, AES  
SONEL).

**M. Guy Florent NLOM**

**ASSISTANCE TECHNIQUE, COURTAJE**  
Incendie, Risques Divers & Risques Spéciaux,  
Courtaje. Gestion de la Coassurance. Soutien  
technique au Réseau de Distribution (Risques  
Spéciaux : Souscription et Montage des Contrats),  
Suivi des Agences et Filiales, Présentation des  
Appels d'Offres. Fronting et Gestion des Grands  
Comptes (SNH, EUROIL, PERENCO, COTCO, AES  
SONEL).

**M. Guy Florent NLOM**

**ASSISTANCE TECHNIQUE**  
Assistant Préfisme, Terme (Agence PECH), Risques  
Simples des Particuliers, Risques Divers, Suivi des  
Cartes Roses, Contrôle de conformité de la  
Production Agence PECH, Suivi des Agences et  
Filiales, Présentation des Appels d'Offres  
**M. François-Xavier BESSALA**

**ASSISTANCE TECHNIQUE**  
Assistant Préfisme, Terme (Agence PECH), Risques  
Simples des Particuliers, Risques Divers, Suivi des  
Cartes Roses, Contrôle de conformité de la  
Production Agence PECH, Suivi des Agences et  
Filiales, Présentation des Appels d'Offres  
**M. François-Xavier BESSALA**

**ASSISTANCE TECHNIQUE**  
Assistant Préfisme, Terme (Agence PECH), Risques  
Simples des Particuliers, Risques Divers, Suivi des  
Cartes Roses, Contrôle de conformité de la  
Production Agence PECH, Suivi des Agences et  
Filiales, Présentation des Appels d'Offres  
**M. François-Xavier BESSALA**

**ASSISTANCE TECHNIQUE**  
Maladie, Individuelle Accidents, Assistance,  
Multirisque Habitation, Présentation des Appels  
d'Offres Maladie  
**Mme Marthe Marcelle HOGA**

**ASSISTANCE TECHNIQUE**  
Maladie, Individuelle Accidents, Assistance,  
Multirisque Habitation, Présentation des Appels  
d'Offres Maladie  
**Mme Marthe Marcelle HOGA**

**ASSISTANCE TECHNIQUE**  
Maladie, Individuelle Accidents, Assistance,  
Multirisque Habitation, Présentation des Appels  
d'Offres Maladie  
**Mme Marthe Marcelle HOGA**

**APPUI TECHNIQUE**  
Appui technique à Messieurs POKA, BESSALA et Madame HOGA, Enregistrement de l'entrée des Documents, Avis d'exonération (Siège, BD Dia)

**APPUI TECHNIQUE**  
Appui technique à Messieurs POKA, BESSALA et Madame HOGA, Enregistrement de l'entrée des Documents, Avis d'exonération (Siège, BD Dia)

**APPUI TECHNIQUE**  
Appui technique à Messieurs POKA, BESSALA et Madame HOGA, Enregistrement de l'entrée des Documents, Avis d'exonération (Siège, BD Dia)

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Affaires Nouvelles et  
Avenants Maladie, Individuelle Accidents et  
Assistance, Saisie en ligne Assistance  
Mlle Jeanne d'arc KENZE

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Affaires Nouvelles et  
Avenants Maladie, Individuelle Accidents et  
Assistance, Saisie en ligne Assistance  
Mlle Jeanne d'arc KENZE

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Affaires Nouvelles et  
Avenants Maladie, Individuelle Accidents et  
Assistance, Saisie en ligne Assistance  
Mlle Jeanne d'arc KENZE

**SECRETARIAT**  
Dactylographie (Production Affaires Nouvelles  
et Avenants toutes branches), Harmonisation  
des Documents Contractuels  
**M. Marc ATANGANA**

**SECRETARIAT**  
Dactylographie (Production Affaires Nouvelles  
et Avenants toutes branches), Harmonisation  
des Documents Contractuels  
**M. Marc ATANGANA**

**SECRETARIAT**  
Dactylographie (Production Affaires Nouvelles  
et Avenants toutes branches), Harmonisation  
des Documents Contractuels  
**M. Marc ATANGANA**

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Assistante Terme,  
Annulation Quitances, Enregistrement  
et Classement des Pièces de Production  
toutes Agences, Affaires Nouvelles et  
Avenants Risques Divers  
**Mlle Calixte KESSE**

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Assistante Terme,  
Annulation Quitances, Enregistrement  
et Classement des Pièces de Production  
toutes Agences, Affaires Nouvelles et  
Avenants Risques Divers  
**Mlle Calixte KESSE**

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Assistante Terme,  
Annulation Quitances, Enregistrement  
et Classement des Pièces de Production  
toutes Agences, Affaires Nouvelles et  
Avenants Risques Divers  
**Mlle Calixte KESSE**

**PRE-TERME, TERME**

Coordonne les Prêteurs, Terme, Avis d'expiration, et  
Risques Simples des Particuliers, Responsabilité Civile,  
Risques Divers, Assistance stratégique aux  
Gestionnaires d'Affaires, Traitement des  
Correspondances des Clients, Suivi des Agences et  
Filiales, Annulation des Quitances, Fronting et Gestion  
des Grands Comptes (SNH, CALMAIR),  
Mme Noëlle KENFACK

**PRE-TERME, TERME**

Coordonne les Prêteurs, Terme, Avis d'expiration, et  
Risques Simples des Particuliers, Responsabilité Civile,  
Risques Divers, Assistance stratégique aux  
Gestionnaires d'Affaires, Traitement des  
Correspondances des Clients, Suivi des Agences et  
Filiales, Annulation des Quitances, Fronting et Gestion  
des Grands Comptes (SNH, CALMAIR),  
Mme Noëlle KENFACK

**PRE-TERME, TERME**

Coordonne les Prêteurs, Terme, Avis d'expiration, et  
Risques Simples des Particuliers, Responsabilité Civile,  
Risques Divers, Assistance stratégique aux  
Gestionnaires d'Affaires, Traitement des  
Correspondances des Clients, Suivi des Agences et  
Filiales, Annulation des Quitances, Fronting et Gestion  
des Grands Comptes (SNH, CALMAIR),  
Mme Noëlle KENFACK

**PRE-TERME, TERME**  
Assistant Préterme, Terme (Siège, BD Dia), Risques  
Simples des Particuliers, Risques Divers, Suivi des  
Affaires Nouvelles.  
**M. Achille POKA**

**PRE-TERME, TERME**  
Assistant Préterme, Terme (Siège, BD Dia), Risques  
Simples des Particuliers, Risques Divers, Suivi des  
Affaires Nouvelles.  
**M. Achille POKA**

**PRE-TERME, TERME**  
Assistant Préterme, Terme (Siège, BD Dia), Risques  
Simples des Particuliers, Risques Divers, Suivi des  
Affaires Nouvelles.  
**M. Achille POKA**

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Assistante Terme,  
Annulation Quitances, Enregistrement  
et Classement des Pièces de Production  
toutes Agences, Affaires Nouvelles et  
Avenants Risques Divers  
**Mlle Calixte KESSE**

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Assistante Terme,  
Annulation Quitances, Enregistrement  
et Classement des Pièces de Production  
toutes Agences, Affaires Nouvelles et  
Avenants Risques Divers  
**Mlle Calixte KESSE**

**APPUI TECHNIQUE**  
Dactylographie, Assistante Terme,  
Annulation Quitances, Enregistrement  
et Classement des Pièces de Production  
toutes Agences, Affaires Nouvelles et  
Avenants Risques Divers  
**Mlle Calixte KESSE**





|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3- La structure staff and line.....                                              | 15        |
| II – ACTION COLLECTIVE ET STRUCTURELLE DE CHANAS ASSURANCES                      |           |
| S.A.....                                                                         | 16        |
| A- ORGANISATION GÉNÉRALE DE CHANAS ASSURANCES S.A.....                           | 17        |
| 1- Organe de pilotage.....                                                       | 17        |
| 2- Equipe d'encadrement.....                                                     | 17        |
| 3- Autres partenaires dans l'organisation.....                                   | 18        |
| B – ORGANISATION DES DIRECTIONS.....                                             | 19        |
| 1- Direction de la Réassurance.....                                              | 19        |
| 2- Direction des sinistres et contentieux.....                                   | 20        |
| 3- Direction Technique.....                                                      | 21        |
| CONCLUSION.....                                                                  | 23        |
| <b>DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDE DU THÈME.....</b>                                     | <b>24</b> |
| INTRODUCTION.....                                                                | 25        |
| <b>CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU T.R.E.....</b>                                   | <b>26</b> |
| I- ASSURANCE INCENDIE : ASSURANCE DE DOMMAGES.....                               | 26        |
| A- ASSURANCE INCENDIE : Assurance de choses.....                                 | 26        |
| 1- Garantie des biens principaux.....                                            | 26        |
| 2- Les extensions à d'autres biens.....                                          | 27        |
| B- ASSURANCE INCENDIE : Assurance de Responsabilité.....                         | 27        |
| 1- Responsabilité locative.....                                                  | 28        |
| 2- La responsabilité du propriétaire à l'égard des locataires.....               | 28        |
| II- PRÉSENTATION DU TRAITÉ D'ASSURANCE INCENDIE DES RISQUES<br>D'ENTREPRISE..... | 29        |
| A- LES TOMES DU T.R.E.....                                                       | 29        |
| 1- Le Tome 1 du Traité.....                                                      | 29        |
| 2- Les Tomes 2 et 3 du T.R.E.....                                                | 30        |
| B- MODALITÉS DE CALCUL DU TAUX NET.....                                          | 31        |
| 1- Schéma de calcul du taux net.....                                             | 31        |
| 2- Exemple d'Application.....                                                    | 33        |
| CONCLUSION.....                                                                  | 34        |

|                                                                                                        |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>CHAPITRE II : LA PLACE DU T.R.E DANS LE MARCHÉ CAMEROUNAIS DES ASSURANCES.....</b>                  | <b>35</b> |
| I- ÉLÉMENTS DE TARIFICATION EN ASSURANCE INCENDIE.....                                                 | 35        |
| A- LES DIFFÉRENTS CRITÈRES PRIS EN COMPTE DANS LA TARIFICATION.....                                    | 35        |
| 1- Comparaison des critères de tarification.....                                                       | 36        |
| 2- Les différentes garanties offertes.....                                                             | 38        |
| B- EXEMPLE DE CALCUL DE LA COTISATION NETTE.....                                                       | 39        |
| 1- En respectant les dispositions du T.R.E.....                                                        | 39        |
| 2- Exemple de cotation en assurance Incendie d'une société du marché...                                | 40        |
| II- NOUVEAU T.R.E : AVANTAGE OU MENACE AU DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE DANS NOTRE MARCHÉ..... | 42        |
| A- DIFFICULTÉS DANS L'APPLICATION DU NOUVEAU T.R.E.....                                                | 42        |
| 1- Difficultés relevant du Tarif.....                                                                  | 43        |
| 2- Difficultés relevant du Marché.....                                                                 | 44        |
| B- NOUVEAU T.R.E : Opportunité ou Atout au développement de l'assurance Incendie....                   | 45        |
| 1- Avantage lié à l'adoption du Tarif.....                                                             | 45        |
| 2- Avantage lié à la modification du Traité.....                                                       | 46        |
| CONCLUSION GÉNÉRALE.....                                                                               | 47        |
| BIBLIOGRAPHIE.....                                                                                     | 48        |
| ANNEXES.....                                                                                           | 49        |
| ANNEXE I : Plan de localisation                                                                        |           |
| ANNEXE II: Chiffre d'Affaire du marché Camerounais des Assurances                                      |           |
| ANNEXE III: Organigramme CHANAS ASSURANCES S.A. 2005                                                   |           |
| ANNEXE IV: Proposition Organigramme CHANAS ASSURANCES S.A.                                             |           |
| ANNEXE V : Organigramme de la Direction Technique.                                                     |           |
| TABLE DE MATIÈRES.....                                                                                 | 50        |