

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

B.P. 1575 – Tél. : 20.71.52 – Fax : 20.71.51
e-mail : iaa@syfed.cm.refer.org.
YAOUNDE CAMEROUN

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

en vue de l'obtention du
**DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES
(DESS.A).**

THEME :

**LES NOUVELLES REGLES DE TARIFICATION ET DE SOUSCRIPTION
DES RISQUES D'ENTREPRISES EN INCENDIE :**

QUELLES ADAPTATIONS POUR L'ASSUREUR AFRICAIN ?

Présenté par :

M. NLOM NSHOUANGUELE Guy Florent
14^{ème} Promotion DESS.A
1998 – 2000

Sous la supervision de :

M. AGBOR TABI John
Responsable du Département
Production à la SNAC.

ABREVIATIONS

APSAD	:	Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances Dommages
TRE	:	Traité des Risques d'Entreprises
TRI	:	Tarif de Risques Industriels
Indice RI	:	Indice des risques Industriels
AGF	:	Assurances Générales de France
TIARD	:	Transport, Incendie Accident et Risques Divers.
CIMA	:	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
PME	:	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	:	Petites et Moyennes Industries
RIA	:	Robinet Incendie Armées
ASAC	:	Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun
KVA	:	Kilo Volt Ampère
CNPP	:	Centre National de Prévention et de Protection
ENAss	:	Ecole Nationale d'Assurances (France)
IIA	:	Institut International des Assurances (Yaoundé – Cameroun)
CICARE	:	Société Commune de Réassurances de la sous région CIMA.
DG	:	Dispositions Générales
TA	:	Tarification Analytique
MSO	:	Mur Séparatif Ordinaire
MSCF	:	Mur Séparatif Coupe-feu
PCF	:	Porte Coupe-feu
CEF	:	Compartiment à l'Epreuve de Feu
SMP	:	Sinistre Maximum Possible
SRE	:	Sinistre Raisonnablement Escomptable
LCI	:	Limitation Contractuelle d'Indemnité
RP	:	Risque Protégé (par sprinkleur)
RNP	:	Risque Non Protégé
SGH	:	Stockage de Grande Hauteur
APSAIRD	:	Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances Incendie et Risques Divers
HPR	:	Highly Protected Risks.
APSAI	:	Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances Incendie.

ERRATA

Page	Localisation	Au lieu de	Lire
6	6) 2ème ligne 8) 2ème ligne	considérée véhicule terrestre à moteur	considérés véhicule terrestre identifié
10	2ème Paragraphe 1ere ligne 2ème ligne	l'assureur qui offre en suivant donc la démarche	l'assureur offre en suivant la démarche
22	1ere ligne 3ème ligne	nombre de niveau compose	nombre de niveaux composent
23	22ème ligne	considérer que ces risques	considérer ces risques
25	22ème ligne	70% de d'incendies	70% d'incendies
26	11 ème ligne	et suscite une intervention	et de susciter une intervention
28	10ème ligne	s'en référer	se référer
35	1ere ligne	précédé	précédée
60	24ème ligne	l'ENss.	l'ENAss.
63	4ème ligne avant dernière ligne	qu'offre d'avantage	qu'offrent davantage

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE		1
PREMIERE PARTIE	INCENDIE DES RISQUES D'ENTREPRISES : GARANTIES ET SOUSCRIPTION	3
CHAPITRE 1 :	LE CONTRAT D'ASSURANCE DES RISQUES D'ENTREPRISES	4
Section 1 :	Comme assurance des biens	4
Paragraphe 1 :	Les événements garantis	4
Paragraphe 2 :	Les biens couverts par l'assureur incendie	7
Section 2 :	Comme assurance de responsabilité	10
Paragraphe 1 :	La responsabilité liée au contrat de bail	10
Paragraphe 2 :	Les autres responsabilités	13
CHAPITRE 2 :	LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT D'ASSURANCE DES RISQUES D'ENTREPRISES	15
Section 1 :	La tarification	15
Paragraphe 1 :	Notion de tarification	16
Paragraphe 2 :	Le traité des risques d'entreprises	18
Section 2 :	La souscription des risques d'entreprises	29
Paragraphe 1 :	Schéma classique de la souscription	29
Paragraphe 2 :	Le contrat et sa signature	33
DEUXIEME PARTIE :	DIAGNOSTIC ET ESSAI DE SOLUTION	36
CHAPITRE 3 :	ANALYSE PRATIQUE DE L'APPLICATION DU TRAITE DES RISQUES D'ENTREPRISES	37
Section 1 :	La méthodologie utilisée	37
Paragraphe 1 :	La collecte des données	37
Paragraphe 2 :	Analyse des données	39
Section 2 :	Les difficultés d'application du tarif	40
Paragraphe 1 :	Les difficultés relevant du tarif	41
Paragraphe 2 :	Les difficultés liées à diverses autres considérations	48
CHAPITRE 4 :	ESSAI D'ADAPTATION	51
Section 1 :	Adapter le TRE à l'environnement africain	51
Paragraphe 1 :	Les aménagements tarifaires	52
Paragraphe 2 :	Prise en compte des spécificités locales	54
Section 2 :	Moduler l'environnement en fonction du tarif	57
Paragraphe 1 :	Modification nécessaire de l'esprit des propositions et visites de risques	57
Paragraphe 2 :	Intégrer et promouvoir le changement utile	61
CONCLUSION GENERALE		63

AVANT-PROPOS

L'étudiant est appelé à produire au terme de son séjour à l'Institut International des Assurances de Yaoundé, un travail de recherche pour sanctionner sa formation au cycle de Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurances (DESS-A).

Ce mémoire nous donne l'occasion de faire nos premiers pas dans les sinueux, mais ô combien passionnants, sentiers de la recherche.

Ainsi, nous avons choisi de rester dans le cadre d'une des plus vieilles branches d'assurances et traitons donc du thème: " *Les nouvelles règles de tarification et de souscription des risques d'entreprises en incendie: quelles adaptations pour l'assureur africain ?* "

Notre choix s'est porté sur ce sujet pour plus d'une raison:

- d'abord, l'incendie est à l'heure actuelle l'une des branches les plus rentables et les moins développées ,
- c'est ensuite une branche qui offre une sécurité palpable, où l'assuré se rend véritablement compte de l'importance de l'assurance. C'est à elle que pense Henri FORD lorsqu'il déclare "sans les assurances, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buildings qu'un simple mégot de cigarette peut réduire en cendres"¹,
- Enfin, c'est une branche où la nécessité d'avoir un tarif très détaillé, prenant en compte tous les aspects du risque est plus nette, mais où une sorte d'accueil timide et mitigé est réservée au TRE pourtant reconnu comme remplissant ces conditions.

C'est pourquoi notre objectif est d'initier une réflexion sur les éventuels modifications de ce tarif, de "vendre " et "promouvoir" ce document non obligatoire que nous n'avons pas conçu.

Nous avons cependant parfaitement conscience de la difficulté de notre tâche

Mais la perfection n'étant pas de ce monde, et ayant parfaitement conscience avec André MAUROIS que: "aucun élève, aucun étudiant, si brillant soit-il ne peut refaire ce que l'humanité a mis des millénaires à enfanter. Toute réflexion solide est avant tout, réflexion sur la pensée des grands maîtres"², nous sommes réceptifs à toute critique, suggestions, conseils et autres recommandations.

¹ Cité par Ibrahim KEITA – Cours d'introduction à l'assurance.

² Cité par NTÉBÉ BOMBA (Gilles) – L'étudiant, le chercheur, l'enseignant face à la rédaction des travaux académiques.

DEDICACE

*A mon père, Monsieur
ASTRONOMIQUELLE Aloys*

Et

*A ma mère Mère
MAMABALLY Rachel*

REMERCIEMENTS

Nous voulons tout d'abord remercier M. Jacques DE PERSIS Secrétaire Général du groupe ATHENA AFRIQUE et à travers lui, M. Jean -Yves JULIEN président dudit groupe grâce à qui notre stage à la SNAC a pu s'effectuer.

Que soit remercié M.AGBOR TABI John qui, malgré ses trop nombreuses occupations a tenu à diriger ces travaux et a trouvé du temps pour le faire.

Nous voulons ensuite témoigner notre gratitude à MM. MOUGNOI Laurent et ATEKENENG François dont les conseils et remarques nous ont été d'un apport inestimable.

Nos remerciements s'adressent à tous les membres de l'AEIIA section camerounaise, et plus particulièrement à MM. KOUNG Bienvenu, ZOUA Barthélemy, KUATE Innocent, BINGAN Alphonse, AMBASSA Barthélemy, EBELA venant.

Nous disons également merci à tous les membres de la commission incendie de l'ASAC.

Nous ne saurions oublier le personnel tout entier de l'IIA, et le corps enseignant qui n'a lésiné sur aucun moyen pour notre formation.

Nos remerciements s'adressent à tout le personnel de la SNAC et singulièrement à MM.NKEMBE, MBONGO, MANDENGUE ELIMBI.

Nous pensons également à MM. ETINDELE, EUGOUE, EWANE, TAFTEU, DIKONGUE, EHADI, ESSONO, BOWEN, TANKEU, MOUKELE, EBE, ZAMBO, BOUAGNAM, ENONG, EKOUEA ; MMES BELLO, BEBE, KAMDEM, NGUETSOP, DZOUAFO ; MLES ANGUIAMBA, CAMARA, NJOUKWE.

Que les familles MOUNA KINGUE Emmanuel, GOBINA Louis, EKWA Joss, MBELLA Paul, MANDY Albert, MABALLI Samuel, MAYANI Patrice reçoivent ici nos très chaleureux remerciements.

Comment oublier mes frères Privat et Cyrille, mes sœurs Aurélie, Raymonde et Nadège, les petits Ivan et Charlene, ma grand-mère Régine.

Merci aussi à Monique qui a bien voulu relire ce document.

Qu'il nous soit permis de dire merci à tous nos camarades de promotion et plus particulièrement aux communautés camerounaise, ivoirienne et burkinabè.

A tous ceux qui de près ou de loin nous ont apporté un soutien de quelque nature que ce soit, nous adressons ici un merci fraternel.

INTRODUCTION GENERALE

Depuis le célèbre incendie de Londres de 1666, on a pu mesurer à plusieurs reprises, l'ampleur des dégâts que peut causer le feu en très peu de temps et surtout la perte qui peut en résulter. A titre d'exemple, le seul incendie d'une raffinerie française en novembre 1992 a coûté 2 621 millions de francs français.

On s'est également rendu compte que le risque d'incendie est présent partout, qu'une combustion peut se déclencher à tout moment et que le moindre mégot de cigarette mal éteint peut être fatal. Le développement et la croissance économiques favorisent davantage ce risque.

Dans ces conditions, le rôle et l'importance de l'assureur en général et de l'assureur incendie en particulier ne sont plus à démontrer.

Certains auteurs pensent d'ailleurs qu'il faut attribuer au vendeur de sécurité qu'est l'assureur, plus qu'aux architectes, la construction de New York, les investisseurs ne pouvant "prendre le risque de voir les capitaux investis partir en fumée"¹.

Dans la plupart des risques, de très gros capitaux sont mis en jeu et cela impose à l'assureur une prudence particulière en ce qui concerne la fixation de la cotisation qu'il devra réclamer à chaque assuré, et qui constitue la contrepartie des risques qu'il prend en charge.

Cette opération de tarification repose sur l'étude statistique des fréquence et coût moyen des sinistres, et ne sera fiable que si l'analyse a porté sur une population nombreuse et homogène, pour que joue pleinement la loi des grands nombres.

Mais il convient aussi de tenir compte de l'évolution probable de cette statistique pour pouvoir fixer une prime adéquate. Il peut en effet avoir une variation sensible d'année en année de ces éléments constitutifs de la prime.

Dans tous les cas, la cotisation doit être suffisante pour compenser tous les risques en portefeuille et servir entre autre à payer tous les sinistres frappant la mutualité.

La tarification revêt une importance particulière et une erreur si petite soit-elle peut causer d'énormes pertes aux entreprises, pouvant aller jusqu'à leur disparition. Le souscripteur lui-même ne s'engage à payer une prime que s'il en connaît le montant.

C'est donc conscient de ces dangers et de cette nécessité que les sociétés françaises se sont regroupées au sein de l'APSAD qui, prenant en compte les chiffres de l'ensemble du marché a mis sur pied le TRE qui donne des résultats beaucoup plus affinés que si chaque compagnie avait elle-même monté son tarif.

¹ YEATMAN (Jérôme) Manuel International de l'Assurance. P 11

De manière générale, parler des risques d'entreprises revient en réalité à parler des risques industriels. Nous n'en voulons pour preuve que la correspondance qu'on peut relever entre les rubriques du TRI et celles du TRE, ou même l'utilisation par ce dernier tarif de la notion "d'indice RI", entendue comme indice des risques industriels.

Et le terme industrie vient du latin *industria* qui veut dire activité. C'est donc dire que le TRE est en réalité le tarif des risques où s'exerce une activité et plus généralement le tarif des risques professionnels.

Ce document français qui a pour mission de remplacer le tarif rouge jusque là en vigueur est un instrument détaillé, clair, précis et d'utilisation facile, mais il présente cependant un obstacle majeur pour nous autres africains.

C'est que, non conçu par nous ni pour nous, il ne correspond pas à notre environnement et il convient d'y apporter quelques modifications, si nous voulons l'utiliser.

Aussi avons-nous mené une étude pour déterminer quelles adaptations étaient nécessaires pour "tropicaliser" le TRE.

Le cadre de cette recherche pendant les cinq mois correspondant à la durée de notre stage a été la Société Nouvelle d'Assurances du Cameroun (SNAC).

Filiale de ATHENA AFRIQUE, elle-même greffée aux AGF Allianz Group, c'est une société au capital de 700 millions qui présente depuis 1974 les opérations d'assurances au public. L'obligation de spécialisation posée par l'article 326 du Code CIMA a généré une scission de la société en SNAC Vie et SNAC TIARD.

C'est une société qui emploie aujourd'hui 80 personnes dont 04 expatriés avec un chiffre d'affaires de 5 682 466 718 F au 31 décembre 1999.

Comme on peut s'en douter, notre étude ne prend en compte que l'environnement qui est le nôtre et c'est pour éviter une surcharge que nous n'avons pas inséré dans le thème, la traditionnelle mention : "cas du Cameroun".

De même, elle ne tient pas compte de la très importante garantie des pertes d'exploitation après sinistre. C'est un choix que nous avons fait car pensons-nous, cette notion à laquelle le TRE réserve tout le tome 2, peut à elle toute seule faire l'objet d'une étude similaire.

Dans un souci de logique et de cohérence, nous allons faire assez brièvement une analyse de tout contrat d'assurance incendie des risques d'entreprises avant de nous attarder plus longuement sur la souscription d'un risque par l'application du TRE.

Cette étape dépassée, nous essayerons de faire ressortir toutes les inadéquations et difficultés d'application de ce tarif avant d'en proposer quelques modifications, adaptatives et non exhaustives.

PREMIERE PARTIE :
INCENDIE DES RISQUES D'ENTREPRISES :
GARANTIES ET SOUSCRIPTION

Le législateur CIMA régit l'assurance contre l'incendie dans les articles 45 à 50 du livre 1^{er} du code des assurances. Dans ces textes, on peut retenir que, sont mis à la charge de l'assureur, les dommages matériels résultant de conflagration, d'embrasement ou de simple combustion. Les dommages ne résultant pas d'un incendie ou d'un commencement d'incendie ne seront donc pas pris en charge. Ainsi en sera t-il par exemple, des dommages occasionnés par la seule action de la chaleur, ou par le contact direct et immédiat du feu ou d'une substance incandescente, "sauf convention contraire".

Le texte prévoit qu'en sus des dommages qu'on pourrait qualifier de directs, c'est-à-dire ceux découlant directement de l'incendie, soient mis à la charge de l'assureur et assimilés aux premiers, tous les dommages subis par les objets compris dans l'assurance, causés par les secours et les moyens de sauvetage, et toute perte ou disparition de ces objets non issue de vol.

L'assureur ne répondra cependant pas des pertes et détériorations liées au vice propre de la chose assurée, même si les dommages d'incendie qui en découlent sont couverts. De même ne couvre t-il pas les incendies résultant de cataclysmes.

Ces couvertures sont mises à la disposition de tout souscripteur. Mais, notre attention sera canalisée sur les risques d'entreprises. Par ce terme, on entend les risques industriels selon l'ancienne dénomination. En réalité, il faut voir derrière le mot "industrie" de par son origine latine tout risque où s'exerce une activité. Celle-ci pouvant être liée à la transformation des matières premières, à la fabrication d'objets, au commerce, ou même à des activités non professionnelles.

Il convient cependant de dire que bien plus que ce que prévoit la législation, l'assureur contre l'incendie des risques d'entreprises offre traditionnellement au souscripteur, non seulement la garantie des dommages autres que matériels, mais aussi, le protège contre les événements autres qu'incendie, en terme de conflagration, d'embrasement ou de combustion.

Cela se faisant dans le cadre d'un contrat dont la souscription doit respecter certaines règles.

CHAPITRE 1 : LE CONTRAT D'ASSURANCES DES RISQUES D'ENTREPRISES

Les règles relatives aux déclarations du souscripteur, aux mentions du contrat, au paiement de la prime, bref aux obligations entre parties, sont applicables au contrat d'assurances incendie comme pour la plupart des contrats d'assurances. Lui sont particulièrement applicables les règles du titre 2, qui traite des dispositions relatives aux assurances de dommages non maritimes notamment la règle proportionnelle des capitaux et le principe indemnitaire.

Le souci majeur de l'assureur est de remettre l'assuré dans la situation qui était la sienne avant le sinistre. Aussi, convient-il d'offrir au souscripteur toutes les garanties nécessaires pour rééquilibrer son patrimoine.

A ce titre, analysons le contrat d'assurance incendie sous le double aspect de l'assurance des biens et de l'assurance de responsabilité, ne couvrant pas les dommages corporels.

Section 1 : COMME ASSURANCE DES BIENS

L'assureur contre l'incendie protège principalement l'actif du patrimoine du souscripteur contre les dommages matériels d'incendie. Il accorde également une couverture à certains risques sous la dénomination de "garanties annexes" et de dommages immatériels.

Paragraphe 1 : LES EVENEMENTS GARANTIS

A- LA GARANTIE DE BASE

Incendie, explosion et chute de la foudre, bien que mis ensemble, il reste entendu que l'incendie demeure le seul événement de base du contrat incendie.

1- L'incendie (y compris attentats)

C'est une combustion avec dégagement de fumée, de chaleur et de lumière qui se propage et fait des ravages, en dehors d'un lieu prévu pour être le siège ou le foyer normal d'une combustion provenant de la mise en présence d'un combustible, d'un comburant, et d'une source de chaleur.

Les incendies nés d'actes d'attentats sont également pris en compte au titre de la présente garantie.

2- *L'explosion (y compris attentats)*

C'est une action violente et subite de la pression ou de la dépression de gaz ou de la vapeur.

Sont aussi pris en charge par l'assureur les explosions résultant d'attentats.

3- *La chute de la foudre*

C'est l'action directe de la foudre causant des dommages aux biens assurés.

Incendie, explosion, et chute de la foudre, sont donc depuis 1990, la garantie de base de tout contrat d'assurance incendie. L'assureur contre l'incendie offre cependant au souscripteur, la couverture de plusieurs autres événements.

B- LES AUTRES EVENEMENTS COUVERTS

1- *Les dommages électriques et électroniques*

Au terme de cette garantie qui ne porte que sur certains moteurs électriques et électroniques et leurs accessoires (en état de fonctionnement et couverts par la garantie de base), ainsi que sur les canalisations non enterrées, l'assureur protège l'assuré contre les dommages dus à un court circuit, à une explosion ou un incendie internes, ou à des accidents d'ordre électrique affectant ces objets, y compris ceux résultant de la chute de la foudre circulant par l'électricité canalisée.

2- *La tempête, l'ouragan et le cyclone (TOC)*

Rendue obligatoire en France depuis le 25 Juin 1990, cette garantie met sous la charge de l'assureur, les dommages subis par les biens assurés, et résultant de l'action du vent (ou d'objet projeté par le vent) provoqué par la tempête, l'ouragan ou le cyclone. Ce vent devant être d'une telle force qu'il détruit, brise ou endommage un certain nombre de bâtiments de bonne construction et dans un certain périmètre.

Cette garantie s'étend aux dommages de mouille causés par la pluie, la neige ou la grêle et découlant de la destruction ou de la détérioration du bâtiment assuré par ce vent.

3- *La chute d'appareils de navigation aérienne*

L'assureur offre ici sa couverture en cas de dommages causés aux biens assurés et résultant de la chute de tout appareil de navigation aérienne, ainsi que de la chute d'objets en tombant, même sans incendie ou explosion provoqués.

4- Le choc de véhicules terrestres identifiés

Sont pris en charge par l'assureur au titre de cette garantie, les dommages subis par les biens assurés et causés par le choc d'un véhicule terrestre identifié.

5- La grêle et la neige sur les toitures

Par cette assurance, l'assureur prend en charge les dommages causés aux biens assurés par le choc de la grêle sur les toitures ou le poids de la neige accumulée sur les toitures.

Ici aussi, s'il résulte des dommages de mouille par pluie ou par neige à l'intérieur du bâtiment, ils sont pris en charge.

6- Les catastrophes naturelles

Cette garantie, obligatoire en France depuis le 13 Juillet 1982 couvre les dommages causés aux biens assurés et dus à des événements naturels d'une intensité anormale et considérée comme catastrophes naturelles par un décret ministériel ou interministériel.

7- Les attentats (autres que d'incendie ou d'explosion)

Comme les tempêtes, ouragans, cyclones et catastrophes naturelles, cette garantie est obligatoire en France depuis le 09 Septembre 1986 et donc comprise dans tout contrat d'assurance incendie.

C'est ici le cadre de la couverture des événements comme les grèves, émeutes, mouvements populaires, les actes de terrorisme, de sabotage, de vandalisme ou d'attentats.

8- Les risques spéciaux

L'assureur couvre par cette garantie les dommages causés par les événements ci-après :

- choc de véhicule terrestre à moteur
- gel
- grêle et neige sur les toitures
- chute d'appareils de navigation aérienne et engins spatiaux
- fuites d'eau accidentelles
- dommages de fumée dus à incendie
- dommages causés par les attentats

9- Le risque atomique

Par cette garantie, l'assureur couvre les dommages causés ou aggravés par une source de radioactivité hors d'une installation nucléaire.

L'assureur incendie, nous venons de le voir offre un assez large éventail de garanties au souscripteur intéressé par le contrat incendie. Précisons maintenant les biens qui peuvent bénéficier de la couverture ainsi mise en place.

Paragraphe 2 : LES BIENS COUVERTS PAR L'ASSUREUR INCENDIE

L'on a coutume d'opérer une classification des biens, en opposant les biens immeubles des biens meubles d'une part, et d'autre part, les biens matériels et les biens immatériels. L'assureur incendie protège toutes ces catégories de biens.

A- L'ASSURANCE DES BIENS MATERIELS

1- Les bâtiments

Traditionnellement, les bâtiments sont des biens immobiliers. En font partie, les annexes et les dépendances dont l'assuré est propriétaire à l'exception du terrain et de la verdure.

Les clôtures sont exclues sauf si elles font partie intégrante du bâtiment, et en sont le prolongement.

Sont compris dans cette garantie les aménagements (revêtements des murs, sol et plafond, ainsi que toutes installations) et installations qualifiés d'immeubles par destination lorsque l'assuré en est le propriétaire.

2- Le matériel

Ce sont les objets, instruments, machines et équipements nécessaires à la profession de l'assuré. On y assimile les installations et tous les aménagements qui ne sont pas la propriété du bailleur.

3- Le mobilier

On désigne par ce terme les meubles et objets appartenant à l'assuré et affectés à son usage privé.

4- Les marchandises

Sous ce nom, on regroupe tous les objets destinés à être transformés ou vendus par l'assuré, ainsi que tous les approvisionnements et emballages se rapportant à la profession.

B- L'ASSURANCE DES PREJUDICES IMMATERIELS

1- L'assurance des frais et pertes

a) Les honoraires d'expert

Cette garantie permet à l'assuré de se faire rembourser les frais des honoraires de l'expert de son choix, dans des limites prévues par le tarif.

b) Les pertes indirectes

Certains frais dits "faux frais" peuvent rester à la charge de l'assuré à la suite d'un sinistre. Ils seront pris en charge par cette garantie. Le souscripteur a le choix entre deux formules: la garantie forfaitaire et la garantie sur justificatifs.

c) La perte d'usage

Le propriétaire qui à la suite d'un sinistre est obligé de se reloger, recevra de l'assureur par le biais de cette garantie la valeur locative des locaux occupés par lui et désormais impossible à utiliser.

d) Les frais de déblai et de démolition

Les frais engagés pour procéder au déblayage et à la démolition des ruines sont pris en charge par cette garantie.

e) Les pertes financières

f) Les pertes de loyer

Par cette garantie, l'assureur rembourse les loyers dont le propriétaire non occupant ou occupant partiel peut se trouver privé à la suite d'un sinistre.

g) Les frais de déplacement et de relogement

L'assuré qui est victime d'un sinistre peut par cette assurance se faire rembourser les frais qu'il a engagés pour le déménagement des biens non sinistrés, ou des frais de garde-meubles, ainsi que ceux de sa réinstallation dans les locaux assurés après leur remise en état.

Cette même garantie couvre également le surcoût des dépenses suscitées par le relogement.

h) Les intérêts d'emprunt

i) Le coût de reconstitution des supports informatiques

j) Les frais de mise en conformité

k) Le remboursement de la prime "dommages-ouvrages"

2- Extension à d'autres frais et pertes

Nous n'aurons pas dans le cadre de cette étude à traiter de la perte d'exploitation et de la perte de fonds de commerce. Définissons les cependant pour les besoins de logique et pour mémoire.

a) La perte d'exploitation

A la suite d'un sinistre garanti (d'incendie ou d'explosion), une exploitation peut voir son activité ralentir ou s'arrêter complètement. Il en résulte une perte de bénéfice pour l'assuré alors qu'il doit néanmoins continuer à supporter certaines charges dites fixes.

L'assureur des pertes d'exploitation promet donc à l'assuré la couverture de cette baisse de bénéfice et de ces frais fixes.

b) La perte de fonds de commerce

Par cette garantie, l'assureur prend en charge les éléments incorporels du fonds de commerce en cas de sinistre.

Le rôle de l'assureur en matière des assurances dommages est, nous ne le répéterons jamais assez, de remettre l'assuré dans la situation qui était la sienne avant le sinistre. Et nous venons de voir ce qui lui est proposé dans ce sens. En effet, toute perte et toute détérioration qui impliquent diminution du patrimoine de l'assuré ont été examinées.

Mais l'assureur aura-t-il pleinement joué son rôle si le passif de ses clients augmentait du fait des conséquences pécuniaires de la responsabilité qu'ils pourraient être amenés à encourir dans un sinistre d'incendie ? La réponse négative à cette question nous amène à analyser le contrat incendie dans son aspect assurance de responsabilité, qui, permettrait de rééquilibrer encore davantage le patrimoine dont l'assureur promet la protection.

Section 2 : COMME ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ

Indépendamment des dommages qui peuvent être causés à ses biens, une personne peut à la suite d'un sinistre survenu dans son exploitation, être amené à supporter les dommages causés à un tiers contractant ou non, et porter par là même indirectement atteinte à son patrimoine.

Examinons donc les différentes responsabilités pour lesquelles l'assureur qui offre sa garantie, suivra donc la démarche du code civil qui analyse et gère de manière particulière, les relations entre bailleur et locataire, et les distingue ainsi des autres types de responsabilité.

Paragraphe 1 : LA RESPONSABILITÉ LIEE AU CONTRAT DE BAIL

Cette responsabilité découle des obligations mises à la charge des parties dans tout contrat de bail par les articles 1721 et suivant du code civil.

A- LA RESPONSABILITÉ DU LOCATAIRE

1- Fondement juridique

De manière générale, il pèse sur le locataire l'obligation de restituer la chose louée dans l'état où il l'a trouvée, sauf s'il prouve au terme de l'article 1732 du code civil que les pertes et dégradations sont arrivées sans sa faute.

La loi a cependant prévu des dispositions particulières en cas de dommages d'incendie.

a) Cas du locataire unique

Le code civil dans son article 1733 pose une présomption de responsabilité à l'égard du locataire. Celle-ci ne pouvant être renversée que par des cas limitativement énumérés par la loi.

b) Cas de colocation de plusieurs locataires

C'est l'objet de l'article 1734 qui pose le principe de la présomption de responsabilité à l'égard de tous, tenus proportionnellement à la valeur locative de la partie occupée par chacun, sauf si la responsabilité ou la preuve de non responsabilité des uns ou des autres est clairement établie.

c) Cas de sous-location

Si le locataire principal sous loue les locaux loués, il reste seul tenu vis-à-vis du propriétaire au regard de l'article 1735 du code civil même s'il est admis que le propriétaire peut valablement saisir le sous locataire seul ou même avec son locataire direct.

d) Cas particuliers de cohabitation avec le propriétaire

Il est dans ce cas admis que le propriétaire est considéré comme un locataire. Ce dernier ne sera responsable que si le propriétaire fait la preuve d'une faute qui lui est imputable, ou si le propriétaire prouve que l'incendie n'a pas pu prendre naissance dans les locaux dont il a jouissance.

2- Différents types de responsabilités

a) Le risque locatif ordinaire (RLO)

Cette garantie vise à couvrir la responsabilité que peut encourir le locataire vis-à-vis du propriétaire des suites des dommages causés aux locaux loués.

b) Le risque locatif supplémentaire (RLS)

Le locataire doit couvrir l'ensemble de l'immeuble même s'il n'en occupe qu'une partie. Cette garantie lui permet d'être couvert pour la partie non occupée par lui

c) La responsabilité du locataire pour trouble de jouissance

Il peut arriver que du fait d'un locataire qui empêche les autres locataires de jouir paisiblement de la chose louée, le propriétaire soit reconnu responsable vis-à-vis de ces derniers. Cette garantie permet de couvrir l'assuré des conséquences pécuniaires du recours exercé par le propriétaire contre cet auteur du trouble.

d) La responsabilité du locataire pour perte des loyers

A la suite d'un sinistre, le propriétaire peut se voir privé des loyers des occupants. Cette garantie permet donc au locataire responsable de rembourser outre son loyer, celui de ses colocataires non responsables, et dont le propriétaire serait privé.

B- LA RESPONSABILITÉ DU PROPRIÉTAIRE

1- Fondement juridique

Cette responsabilité découle des obligations mises à la charge du propriétaire des locaux par le code civil, tenu qu'il est de délivrer la chose louée, de l'entretenir, d'en faire jouir paisiblement le locataire.

2- Les différentes responsabilités

a) Le recours des locataires

Par cette garantie, l'assureur prend en charge les dommages subis par les biens du locataire et provenant d'un vice de construction ou d'un défaut d'entretien.

b) La responsabilité pour trouble de jouissance

Elle couvre la responsabilité que peut encourir le propriétaire vis-à-vis de ses locataires pour trouble de jouissance que ces derniers peuvent subir du fait d'un sinistre.

C- QUELQUES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

1- La renonciation par le propriétaire du recours contre le locataire

Le propriétaire peut dans le contrat de bail, renoncer au recours légal contre le locataire. Il fait ainsi perdre à son assureur incendie, la possibilité de se retourner contre le locataire responsable et doit supporter une prime supplémentaire.

2- La renonciation par le locataire du recours contre le propriétaire

Le locataire peut également renoncer au recours contre le propriétaire dans le contrat d'assurance. Il fait ainsi perdre à l'assureur la possibilité de se retourner contre le propriétaire responsable et doit donc payer une prime supplémentaire.

3- Situation du sous-locataire

Le sous-locataire doit s'assurer comme le locataire lui-même, mais, il ne bénéficie pas de la renonciation faite par le propriétaire au locataire.

Paragraphe 2 : LES AUTRES RESPONSABILITÉS

A- FONDEMENT JURIDIQUE

1- Découlant du code civil

Le code dans ses articles 1382 et suivant réglemente la responsabilité civile délictuelle. Ces textes posent en effet le principe selon lequel l'on doit réparer le dommage qu'on cause à autrui par son fait personnel, par sa négligence ou son imprudence, par le fait des personnes dont on doit répondre ou des choses que l'on a sous sa garde.

Cette présomption de responsabilité disparaît en ce qui concerne les dommages nés d'une communication d'incendie. Dans ce cas en effet, la loi du 7 Novembre 1922 prévoit qu'il faut une faute prouvée pour que soit reconnu responsable celui qui détient les biens dans lesquels un incendie a pris naissance.

Le code spécifie également la situation du dépositaire tenu qu'il est d'apporter à la chose déposée les mêmes soins que si elle lui avait appartenu et, n'étant responsable que s'il a commis une faute.

2- Lié à d'autres textes

Une loi française du 10 Juillet 1965 met à la charge du syndicat des copropriétaires les dommages subis par les propriétaires des suites d'un incendie résultant d'un vice de construction ou de défaut d'entretien des parties communes.

B- LES DIFFERENTES RESPONSABILITÉS

1- La responsabilité à l'égard des voisins et des tiers

Par cette garantie, l'assureur couvre les dommages subis par les tiers du fait d'un incendie ayant pris naissance dans les locaux assurés.

2- La responsabilité du syndicat de copropriétaires

L'assureur couvre les dommages mis à la charge du syndicat des copropriétaires sur la base de la loi du 10 Juillet 1965.

3- La responsabilité du gérant

L'assureur incendie couvre la responsabilité encourue par le gérant libre d'un fonds de commerce à l'égard du propriétaire des murs.

4- La responsabilité du dépositaire

Par cette garantie, l'assureur couvre la responsabilité que l'assuré peut encourir à l'égard du propriétaire des biens qui lui ont été confiés ou qu'il a en dépôt.

5- L'assurance pour le compte de qui il appartiendra

Cette assurance offre à l'assuré la possibilité de garantir pour le compte de qui il appartiendra les biens dont il est détenteur ou dépositaire.

CHAPITRE 2 : LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT

D'ASSURANCE DES RISQUES D'ENTREPRISES

L'assureur contre l'incendie offre donc aux différents souscripteurs une panoplie de garanties pour leur contrat d'assurance, chacun selon sa qualité juridique (propriétaire, locataire, dépositaire) n'aura qu'à choisir celles des garanties qui lui conviennent pour une protection totale de ses biens. Mais, même si le choix de plusieurs assurés se révélait identique, il faudrait encore tenir compte pour la fixation du prix à payer par chacun, d'un certain nombre de particularités propres à son risque.

Oui, l'assurance a un prix. Cela découle de la définition même de cette notion. En effet, l'on définit traditionnellement l'assurance comme l'opération par laquelle, une personne (l'assureur), groupe en mutualité d'autres personnes (assurés), afin de les mettre en mesure de s'indemniser mutuellement en cas de réalisation d'une perte (sinistre) à laquelle elles sont exposées des suites de la réalisation de certains risques moyennant une somme appelée prime ou cotisation payée par chaque assuré

Le caractère onéreux du contrat d'assurance transparaît donc clairement ici : la gratuité est étrangère en matière d'assurance. Avant toute souscription de contrat, les parties savent souvent précisément ce que devra payer le souscripteur.

La souscription est "l'acte effectué par le preneur d'assurance qui signe le contrat", cet acte faisant de lui "le seul engagé envers l'assureur pour le paiement de la prime"².

Mais en réalité, la souscription est un processus et la signature du contrat n'en est que l'aboutissement. Aussi, procède-t-on bien souvent à une tarification des risques, c'est-à-dire au calcul de la prime avant toute signature.

Section 1 : LA TARIFICATION

Nous l'avons dit, la prestation promise par l'assureur n'est en réalité que la contrepartie de la prime payée par l'assuré. La fixation de cette prime est un exercice important, rendu difficile et délicat pour plusieurs raisons.

D'abord il se pose à l'assureur notamment le problème de l'inversion du cycle de production. En effet, et contrairement aux industriels, l'assureur ne connaît le prix de revient de ses produits que longtemps après qu'il en ait fixé le prix. Il ne sait donc pas au moment de cette fixation combien il aura à dépenser au titre de tel contrat.

² LANDEL (J) CHARRE-SERVEAU (M) – Lexique juridique et pratique des termes d'assurances P.228

Ensuite, l'assureur en dehors de quelques produits financiers, n'a d'autre ressource que les encaissements de prime. Si l'on met à part les sociétés mutuelles fonctionnant avec des cotisations variables et ayant ainsi la possibilité de faire des rappels de cotisations (limités d'ailleurs par le conseil d'administration) et les assurances à primes ajustables, l'assureur fixe en une seule fois la prime pour la garantie qu'il offre.

Enfin, cette prime doit être calculée de manière à permettre à l'assureur de pouvoir payer tous les sinistres qui seraient déclarés, à couvrir tous les frais généraux et à se faire des bénéfices. L'assureur doit donc fixer une fois pour toute la prime qu'il va réclamer au souscripteur. Pour l'aider à concilier toutes ces exigences, un instrument a été mis à sa disposition : le tarif.

Paragraphe 1 : NOTION DE TARIFICATION

A- DEFINITION ET JUSTIFICATION

Dans le but de faciliter le calcul des primes, l'assureur a mis en place un instrument appelé "tarif". C'est un document où sont consignés tous les critères de tarification, un répertoire comprenant des dispositions générales, des clauses et des taux applicables pour la détermination de la prime.

Il est nécessaire que le tarif soit établi avec beaucoup de sérieux et de précision et la prime doit correspondre véritablement au risque concerné. En effet, pour que la mutualité des assurés vive, pour que la compensation des risques se fasse normalement, chaque assuré doit payer le juste prix de la garantie qui lui est offerte. James LANDEL et Alain GELLION pensent d'ailleurs que la technique aujourd'hui s'est affinée et "la mutualité ne peut exister que dans la mesure où la part que chacun doit payer est très exactement calculée afin que le montant global des encaissements compense les indemnités à régler"³.

La prime à payer par l'assuré doit donc découler des caractéristiques propres au risque. Cela appelle donc pour l'établissement du tarif, l'observation des risques, et rappelle la notion de statistique.

Ces statistiques pour être fiables, doivent porter sur un très grand nombre de risques de même type, des risques homogènes.

Il convient de prendre en compte l'évolution probable de ces statistiques, d'où l'importante intervention des calculs de probabilité.

³ LANDEL (J) et GELLION (A) – L'assurance incendie, pratique de la souscription et du règlement de sinistre p.93

B- CALCUL DE LA PRIME

La prime de risque est le produit de la fréquence par le coût moyen des sinistres, éléments obtenus à partir des observations chiffrées du passé. On définit la fréquence comme le nombre de sinistres enregistrés dans une période par rapport au nombre total des risques de même nature soumis à la garantie ; Le coût moyen quant à lui est le pourcentage moyen de gravité des sinistres.

Si l'on note:

P = Prime de risque (prime pure)

N = Nombre de risques en portefeuille chez l'assureur pendant l'année

S = Montant total des sinistres réglés ou leur évaluation (charge totale de sinistre)

n = Nombre de sinistres survenus dans l'année

c = Le coût moyen

f = La fréquence

$c = S/n$; avec $S = c * n \rightarrow c = S/n$

$p = S/N = c * n/N \rightarrow P = c * n/N$ or $n/N = f$

On en conclut que $P = c * f$

Cela dit, il faut noter que très souvent, le tarif donne plutôt des taux de prime pure que l'assureur devra appliquer au capital assuré pour obtenir la prime à payer.

Quoiqu'il en soit, la prime ainsi trouvée sera modulée selon que le risque concerné par la tarification présente un ou plusieurs critères influençant la fréquence ou la gravité.

C- INFLUENCE DES CRITERES DE TARIFICATION

Certains éléments de tarification agissent sur la fréquence, d'autres sur l'intensité. Il en existe cependant qui influencent ces deux notions. L'action dont nous parlons ici peut se faire dans les deux sens suivant que le risque est bien tenu ou pas. Et dans chaque cas, on aboutira soit à une réduction du risque qui implique réduction de prime, soit à une augmentation de prime née de l'aggravation du risque.

Nous n'examinerons pas ici les critères de tarification en tant que tel, nous nous bornerons simplement à en citer quelques-uns pour illustrer nos propos qui vont suivre.

1- Action sur la fréquence : la prévention

La prévention est l'ensemble des instruments mis en place avant sinistre, avec activation avant, pendant ou après sinistre, et dont le but est d'agir sur les causes du sinistre pour éviter que celui-ci ne se produise. Elle vise donc à réduire la fréquence du risque.

On peut citer à titre d'exemple les exutoires de fumées et de chaleur : appareil qui évacue fumées et source de chaleur permettant ainsi d'éviter tout début d'incendie par accumulation de chaleur.

Comme influence négative, on peut évoquer les notions de voisinage aggravant ou l'utilisation dans la construction de matériaux inflammables.

2- Action sur la gravité : la protection

Une fois que le sinistre se déclenche, l'ensemble des instruments mis en place avant sinistre et dont le but est d'agir sur les conséquences du sinistre pour éviter que les dégâts ne soient trop importants constituent des éléments de protection.

L'exemple le plus frappant est le sprinkleur : appareil qui se déclenche automatiquement lorsque le feu atteint une certaine température, libérant ainsi un jet d'eau à forte pression pour essayer d'étouffer l'incendie dans ses premiers instants avec déclenchement de l'alarme.

L'action négative sur l'intensité peut être observée à travers certains matériaux très facilement inflammables, ou par l'existence des étages qui favorisent l'extension verticale de l'incendie si les cloisons entre les deux étages ne sont pas conçus pour ralentir l'incendie.

3- Action sur la fréquence et sur la gravité

Certains instruments jouent à la fois le rôle de prévention et celui de protection. Nous avons évoqué les exutoires comme instruments de prévention. Il faut dire à leur égard qu'ils peuvent également jouer celui de protection. En effet, lorsqu'un incendie est déclaré, les exutoires peuvent quant même agir, évacuant rapidement les fumées souvent opaques et toxiques, permettant ainsi une intervention efficace des secours et limitant le coût du sinistre.

La présence dans l'exploitation de stock de liquides ou de gaz inflammables peut être la cause d'un éventuel sinistre, mais elle est encore plus dangereuse en cas de sinistre déclaré.

Paragraphe 2 : LE TRAITE DES RISQUES D'ENTREPRISES

Dans le souci de mieux appréhender les risques, d'avoir d'eux une meilleure connaissance, d'identifier tous les particularismes influençant la tarification, l'APSAD a mis sur pied depuis 1990 un nouveau tarif dit "traité des risques d'entreprises".

Ce TRE, beaucoup plus détaillé et plus précis permet en effet à l'assureur de mieux cerner le risque et de réclamer au souscripteur une prime juste qui préserve la mutualité tout entière. De ses dispositions générales, il ressort en effet que les risques bien tenus bénéficieront de nombreuses réductions. A contrario, les risques mal tenus seront sanctionnés par une relative augmentation de leur prime.

Le TRE étant récent et plutôt peu connu, obligeons-nous à le présenter avant d'en examiner ses règles de tarification.

A- PRESENTATION DU TRE

Sur le plan physique, le TRE se présente sous la forme de livres de couleur rouge et blanche. Initialement, il était composé de 2 tomes. Mais depuis 1996 il en existe 3. Le premier dit "Dispositions générales" est consacré aux généralités, aux critères de tarification, aux modalités d'assurance. Le tome 2 est relatif à la tarification de la perte d'exploitation et le troisième est lié à la tarification analytique.

Allons un peu plus dans le tarif pour en examiner le champ d'application et en relever quelques innovations.

1- Champ d'application

Les risques qui entrent sous l'application du TRE sont de la catégorie des risques d'entreprises tel que définis plus haut. Cette condition seule ne suffit pas. Encore faut-il remplir les conditions prévues aux DG du TRE:

- être un risque dans lequel s'exerce une des activités visée dans la tarification analytique(TA)
- avoir un contenu assuré ou non d'une valeur d'au moins 1000 RI. Soit 3 834 000 FF au 1^{er} juillet 2000⁴.

L'application du tarif s'étend cependant aux immeubles de grande hauteur (> à 28 mètres ou à 50 mètres si l'immeuble est à usage d'habitation), ainsi qu'aux ensembles immobiliers (ayant une superficie développée > à 20000 m²), aux bâtiments abritant les centres commerciaux et aux parcs de stationnement dont la superficie développée excède 6000 m².

2- Principales innovations

On peut tout d'abord relever que le TRE prend en compte pour la tarification, un nombre plus élevé de critères influençant la tarification. Ces critères sont très détaillés, très précis et

⁴ Argus du 08 septembre 2000.

permettent ainsi d'avoir une opinion beaucoup plus claire et nette des risques qu'on prend en charge.

En second lieu, le TRE a procédé au regroupement en 146 rubriques de près de 400 qui existaient.

En troisième lieu, le taux obtenu dans la TA est un taux de prime pure qu'il faut charger pour obtenir le taux de prime commerciale, et il correspond à la garantie de base.

Enfin, c'est un tarif réservé qui ne traite pas des risques agricoles, des risques simples ou des risques à usage industriel ou commercial.

B- LES REGLES DE TARIFICATION DU TRE

Pour aboutir à la prime commerciale c'est-à-dire celle que va payer le souscripteur avant impôt, l'assureur se livre à un exercice complexe rendu nécessaire par le besoin de maîtrise de son portefeuille et par l'importance des capitaux souvent mis en jeu. Si l'on met à part l'étape finale du chargement commercial, on peut résumer la tarification ainsi qu'il suit.

1- Détermination du taux de base

C'est une étape relativement simple car elle se limite en réalité à une lecture du tome 3 du tarif qui fixe les taux par activité.

Ce travail serait d'autant plus facile qu'on aurait avec le souscripteur identifié exactement son activité, ses procédés de fabrication, les produits utilisés et qu'on saurait si on est en présence d'un dépôt, d'un magasin, d'un entrepôt, d'une usine ou d'un atelier.

Tous ces éléments permettent de retrouver dans le traité, la rubrique analytique, le taux de base, les majorations et rabais de la rubrique, les clauses insérables.

2- Les critères liés à la garantie de base

Il s'agit ici d'examiner les éléments qui peuvent d'une manière directe ou indirecte influencer les composantes de la prime que sont la fréquence et l'intensité.

a) La construction

Le TRE procède à l'analyse des différents constituants de la construction par deux méthodes :

- la méthode descriptive

Plus utilisée que la deuxième, elle consiste comme son nom l'indique en une description simple des matériaux et à leur classement.

la méthode exigentielle

La deuxième, beaucoup plus précise vise à étudier pour chaque matériau la réaction et la résistance au feu avant de procéder au classement.

Cette analyse est rendue nécessaire par le rôle important que peut jouer la construction dans la naissance d'un incendie ou son développement plus ou moins rapide.

a.1- L'ossature

Ce sont des éléments de structure, qui assurent une fonction de portance et participent à la stabilité du bâtiment. En fonction des matériaux de portance verticaux ou horizontaux, l'ossature sera classée O1 à O4⁵.

Si l'ossature est composée de matériaux entrant dans des catégories différentes, il convient de retenir la catégorie la plus forte c'est à dire la moins résistante.

a.2- Les murs extérieurs

Les murs constituent des éléments de clos des bâtiments. Ils sont classés de Me1 à Me3⁶ suivant les matériaux entrant dans la construction.

Lorsque les murs sont composés par des matériaux différents, il convient de négliger ceux de moins bonne qualité, sauf si ce dernier excède 10% de la surface totale ou couvre plus de 10 m² d'un seul tenant.

Certains murs jouent un rôle porteur, dans ce cas, ils sont analysés comme ossature et comme murs extérieurs.

a.3- Le plancher

C'est la séparation horizontale entre les niveaux (sous-sol, étages, rez-de-chaussée). Pour le classement des planchers de Po à P4⁷, il convient de prendre en compte le type de protection des communications entre niveaux.

Les planchers partiels de plus de 10% de la surface des rez-de-chaussée sont considérés comme des planchers entiers.

⁵ TRE, Tableau n°1 page 35.

⁶ TRE, Tableau n°2 page 35.

⁷ TRE, Tableau page 36.

a.4- Le nombre de niveaux

En fonction du nombre de niveau, le bâtiment sera classé A, B ou C⁸.

a.5- La couverture

Son rôle est de couvrir le bâtiment. Le classement s'effectue en fonction des matériaux qui la compose et correspondra suivant le cas aux catégories Co1 à Co4⁹.

La tolérance évoquée pour les murs extérieurs est valable ici.

a.6- Les aménagements et embellissements

Ils ont un rôle plutôt décoratif ou servent à isoler les murs extérieurs ou la couverture. Suivant les matériaux utilisés ils seront classés A1 ou A2¹⁰.

La tolérance s'applique ici aussi.

Au terme de cette analyse des éléments de la construction, on obtient un "code construction" qui permettra de déterminer à la lecture du tableau prévu au tarif, la sanction à retenir pour le critère construction.

b) Le chauffage

Il est prévu dans la TA pour certaines rubriques outre le taux de base, une majoration pour chauffage. Cette majoration ne s'applique cependant pas telle que prévu dans le tarif. Il faut encore aller rechercher le type de chauffage, dont il est question, les procédés de chauffage, la source d'énergie, la situation du chauffage, l'insertion de certaines clauses dans les DG pour déterminer la fraction de majoration à retenir au final¹¹.

Cette étude est rendue nécessaire par l'influence que peut avoir le chauffage sur la naissance d'un incendie ou son développement.

c) Les installations électriques

Tout comme le chauffage, les installations électriques peuvent très nettement influencer les causes d'un sinistre. Aussi, est il nécessaire que leur qualité et leur vérification régulière soient prises en compte dans le calcul des primes.

Ici en effet, le rôle de vérification est très important et la sanction applicable sera modulée en fonction de la régularité et la fréquence de cette vérification.

⁸ TRE page 37

⁹ TRE, Tableau page 37

¹⁰ TRE, Tableau n°1 page 39.

¹¹ TRE, Tableaux pages 42, 43, 44, 45.

d) La communauté, la contiguïté et la proximité

Il arrive assez souvent qu'un risque se retrouve dans une situation de voisinage et se trouve ainsi exposé à un plus grand risque du fait de cette présence aggravante (activité voisine plus dangereuse). Il convient d'en tenir compte dans la tarification.

Cependant, il peut également arriver que malgré cette présence aggravante, que chaque risque conserve son taux de prime propre.

Définissons tout d'abord les différentes situations qu'on peut rencontrer avant d'en examiner les règles de tarification.

Deux risques sont communs lorsqu'ils sont sous la même toiture (horizontalement ou verticalement), ou bien lorsqu'ils sont sous toitures différentes avec ouverture non protégée, ou encore sous toitures différentes avec mur séparatif non conforme au MSO ou au MSCF.

Deux risques sont contigus sans communication lorsqu'ils sont séparés par un MSO ou un MSCF sans ouverture.

Deux risques sont contigus avec communication lorsqu'ils sont séparés par un MSO ou un MSCF avec entre eux une ouverture protégée par PCF.

Deux risques sont dits distincts lorsqu'ils sont séparés par un espace à ciel ouvert, libre de tout matériel ou marchandise, supérieur à 10 mètres. Ils sont proches lorsque cet espace est inférieur à 10 mètres.

En ce qui concerne la tarification, disons que deux risques distincts sont passibles chacun de son taux propre. Il en est de même pour les risques qui sont séparés par MSCF sans ouverture.

Les risques communs avec CEF sont tarifés comme une contiguïté par MSO.

Pour la proximité, il convient d'étudier les murs qui se font face et selon le cas, on aboutira à considérer que ces risques comme correspondant à un MSO sans ouverture ou avec ouverture protégée, à une communauté, à des risques distincts ou à de véritables proximités.

De même, pour la communication par passages, il faudrait étudier les caractéristiques des passages et suivant le cas, on aboutira à une proximité, à un MSO avec ou sans ouvertures protégées, à une communauté ou à une communication par passages.

Pour les cas des risques communs, les risques contigus avec MSO sans ouverture ou avec ouverture, les risques contigus par MSCF avec ouverture, les proximités et communication par passages, il faut au préalable déterminer le coefficient de configuration.

Le coefficient de configuration se calcule en faisant le rapport existant entre les capitaux (assurés ou non) en matériel et marchandises au titre du risque aggravant par le contenu global (assuré ou non) de l'ensemble des bâtiments en communication ou en contiguïté. Le pourcentage ainsi obtenu nous permet à partir d'une lecture directe d'avoir le K correspondant.

Il arrive que ce pourcentage soit calculé autrement au regard par exemple des surfaces lorsque le risque aggravant se caractérise par un fort potentiel calorifique pour une faible valeur marchande ou lorsque les valeurs du tiers aggravant sont inconnues.

Lorsqu'un risque A dont le taux propre t_A est aggravé par une communauté ou une contiguïté avec un risque B dont le taux propre t_B est supérieur à t_A , le risque A devient passible d'un taux aggravé TA qui s'obtient ainsi qu'il suit:

$$TA = t_A + K (t_B - t_A)$$

Le taux applicable (sur bâtiment et contenu) est obtenu en pondérant au taux aggravé et au taux aggravant le pourcentage que chaque risque représente par rapport à l'ensemble considéré.

e) Les accumulations de valeur

On ne parle d'accumulation de valeur aggravante que lorsque les biens en présence excèdent 10000 RI. Autrement dit, le TRE s'applique sans majoration pour accumulation de valeur lorsque la valeur du contenu se situe entre 1000RI et 10000RI. Ce n'est qu'au-delà de ce montant que la sanction s'impose, sauf si le risque est protégé par un sprinkleur.

Les biens dont la valeur est prise en compte sont ceux de l'assuré.

On tient également compte des biens n'appartenant pas à l'assuré mais dont le voisinage met en situation de pouvoir être détruit dans un même sinistre.

La sanction tarifaire varie justement en fonction des valeurs menacées.

f) Le stockage à grande hauteur

Très souvent, au cours d'un incendie, il est plus facile aux secours d'agir lorsque le stockage est fait horizontalement que lorsqu'il est fait de manière verticale, surtout s'il atteint une certaine hauteur.

Si l'on en croit le vieil adage selon lequel il faut pour éteindre un incendie "la première minute un verre d'eau, la deuxième minute un seau d'eau, la troisième minute une tonne d'eau, et après on se débrouille"¹², il faudrait admettre que le risque d'incendie total est plus grand si les secours ne peuvent pas agir très rapidement. Il n'est en effet possible de lutter contre un incendie dans un magasin avec SGH que dans les premiers instants, ensuite ce serait très dangereux.

Aussi, l'assureur contre l'incendie sanctionne-t-il les SGH. Sont ainsi considérés, les stockages de plus de 7,2 mètres. Il est admis que les stockages de plus de 9 mètres ne bénéficient

¹² Bertrand (Marc) – L'assurance incendie sécurité garantie prévention.

pas de rabais pour existence des moyens de premier secours qui seraient tout à fait inefficaces dans ce cas.

En outre, si le risque avait fait l'objet d'une majoration pour installations électriques de 10%, celle-ci passerait à 30% et une majoration supplémentaire de 100% doit être appliquée pour les risques non sprinklés.

g) Protection et prévention

D'une manière générale, tous les critères de tarification étudiés participent plus ou moins à la protection et à la prévention tel que nous avons défini ces notions. C'est si vrai que certains auteurs ont regroupé ces critères sous le nom de "prévention indirecte"¹³, la distinguant de la prévention dite "directe" qui n'est en réalité que ce que le tarif nomme "protection et prévention" et dont nous allons traiter à présent.

Il s'agit ici de parler de tous les dispositifs d'action contre le feu, qu'ils soient humains ou matériels.

Sur le plan humain, on peut citer:

- le service de sécurité

Il s'agit d'avoir en permanence au sein de l'entreprise un personnel qualifié et entraîné. Son installation suppose au minimum l'existence d'installations d'extincteurs mobiles complétées soit par des RIA, soit par un réseau incendie hors gel.

L'existence d'un service de sécurité fait bénéficier au souscripteur d'un rabais de 25% et de 15% suivant qu'il existe ou non une installation de détection automatique d'incendie.

- le service de surveillance des installations

Environ 70% de d'incendies naissent en dehors des heures d'occupation, aussi, les rabais prévus pour certaines installations sont souvent réduits lorsqu'il n'existe pas de surveillance d'installations. Il s'agit en fait de la présence dans le site d'un gardien pouvant entendre l'alarme, ou que celle ci soit entendue à une installation centrale de télésurveillance.

- Présence d'un chargé de sécurité incendie agréé "CNPP"

Elle fait bénéficier d'un rabais de 3 %.

- Abonnement "Prévention et conseil incendie AP

Cette souscription donne en fonction des capitaux assurés un rabais de 5, 10, ou 15 %.

Sur le plan matériel, on peut citer:

- les installations d'extincteurs mobiles

¹³ GELLION (A) ; LANDEL (J) – L'assurance incendie, p 152

la présence dans le site d'extincteurs en nombre suffisant fait bénéficier à l'assuré d'un rabais de 7 % ou de 15 %, ou lui évite une majoration de 5 ou 10% en fonction de la combinaison ou non avec les détecteurs automatiques, les RIA.

- Les robinets incendie armés

Ce sont des installations d'extincteurs d'incendie qui doivent être installées dans un site avec une alimentation en eau.

Leur présence, lorsqu'elles sont combinées à d'autres installations fait bénéficier au souscripteur d'un rabais de 7 à 15 % ou lui évite une majoration de 10 %.

- Les installations de détection automatique d'incendie

Ce sont des appareils qui permettent de détecter très rapidement un début d'incendie et suscite une intervention rapide pour en circonscrire les conséquences. Il est important dans ces conditions qu'il existe un service permanent de surveillance.

La présence d'une telle installation n'implique pas de réduction, mais couplée avec d'autres installations, elle permet d'obtenir dans les mêmes conditions des rabais plus élevés que s'il n'en existait pas.

- Exutoires de fumées et de chaleur

Ils offrent à l'assuré une réduction de 3 %.

- Extincteur automatique à eau (sprinkleur)

C'est manifestement le moyen de secours pour lequel le TRE offre le rabais le plus élevé, car c'est l'un des plus efficaces, il donne un résultat satisfaisant dans des conditions difficiles en cas de fumées ou de chaleur empêchant toute intervention extérieure.

Le taux de base peut être réduit en fonction des sources d'alimentation et de l'âge des installations. Ainsi, peut-on obtenir jusqu'à 80% de réduction.

Ici aussi, il est important que soit mise en place une installation de surveillance dont l'absence fait baisser le taux de réduction.

Il convient de noter que lorsqu'il existe une installation de sprinkleur, le taux doit être ajusté pour couvrir les dommages matériels ainsi que les pertes et frais, et les conséquences pécuniaires de la responsabilité que peut encourir l'assuré en cas de fuites d'eau accidentelles des sprinkleurs ou de gel de l'installation.

- Extincteur automatique à gaz carbonique

L'on peut utiliser le gaz carbonique comme agent extincteur dans une installation automatique. Celle-ci peut venir soit compléter la protection d'un bâtiment dont les autres parties sont sprinklées, soit protéger totalement un bâtiment, soit encore protéger certains locaux d'un bâtiment non protégé dans ses autres parties.

Dans le premier cas, les conditions tarifaires restent celles appliquées si le risque était entièrement sprinklé, dans le deuxième cas 35% de rabais peuvent être accordé, et 10% pour les parties protégées dans le dernier cas.

Mais là aussi, il faut une surveillance permanente des installations.

- Extincteur automatique à halons

Les conditions de protection sont identiques à celles des installations que nous venons de voir.

Cependant, lorsqu'il protège totalement un bâtiment, le taux de rabais varie en fonction du type de stockage de l'agent extincteur. La même nuance doit être introduite pour différencier les réductions pour les bâtiments dont une seule partie est protégée par l'installation à halons.

3- Quelques cas particuliers

a- Communauté de plusieurs risques

Il convient de classer les risques par ordre croissant des taux propres, le plus faible occupant le premier rang. Ensuite on trouve un taux commun pour les deux premiers. Ce nouveau taux sera au besoin influencé par le troisième et on obtiendra alors un taux moyen pour les trois risques. On procède de la même manière pour les autres risques.

Si le pourcentage d'un risque est supérieur à 25 %, tous les risques qui le précèdent prennent son taux.

b- Stockage et emploi des liquides inflammables et de gaz combustible

Il suffit ici de convertir le volume total maximum en litres-équivalents et lire ensuite la sanction tarifaire correspondante.

c- Risque protégé et risque non protégé

On considère le taux du risque protégé avant application du rabais sprinkleur, et on compare avec celui du risque non protégé :

- si le taux RP avant rabais est supérieur au taux RNP, alors, il n'y a aucune influence négative
- si le taux RP avant rabais est inférieur au taux RNP, alors, on recherche le taux aggravé pour pouvoir déterminer le taux moyen des deux risques.

4- La tarification des autres risques

Tout ce qui précède ne concerne que la garantie de base telle que nous l'avons définie. Sous réserve du chargement à effectuer, le taux obtenu ici serait le taux de prime à payer dans un

contexte non français où il n'y a pas de garantie obligatoire ou si le souscripteur n'avait pas sollicité d'autres couvertures.

a- La tarification des autres événements

La garantie des dommages électriques et électroniques est accordée avec une LCI de 15% de l'assiette de prime (totalité du matériel). A cette valeur de LCI correspond un taux prévu au traité. Au delà de ce montant, il faudrait tarifier le surplus à un taux plus élevé également prévu. Pour certaines garanties (attentats, risques spéciaux), le taux est fonction de l'assiette de prime en bâtiment et en contenu.

La catastrophe naturelle est un pourcentage (9%) de la prime couvrant les autres risques.
Pour les autres, il convient de s'en référer au tarif.

b- La tarification des frais et pertes

Il convient ici de déterminer les taux TA et TB.

TA= taux de la garantie de base + taux lié aux autres événements

TB= taux de la garantie de base + taux lié à la garantie attentats (même lorsqu'elle est incluse dans la garantie des risques spéciaux).

Pour les pertes indirectes, et en fonction du choix fait entre la garantie forfaitaire et la garantie sur justificatifs, le souscripteur optera pour la protection d'un capital différent et payera une prime également différente comme le prévoit le tarif.

En ce qui concerne les honoraires d'expert, le taux à appliquer au capital est obtenu en faisant le rapport de l'ensemble des primes nettes sur l'ensemble des capitaux couverts, à l'exception des capitaux et primes concernant la garantie des pertes indirectes.

Quant aux autres frais et pertes, il convient de se référer au TRE¹⁴.

c- La tarification des responsabilités

Ici aussi, il faut consulter le tarif puisqu'il n'y a pas de situation particulière.

d- Cas particuliers d'assurances

Certains cas particuliers méritent qu'on s'y attarde :

- l'estimation préalable

Lorsque l'assuré fait expertiser ses biens avant la souscription d'un contrat incendie, il bénéficie d'un rabais de 10 % sur la prime nette.

¹⁴ TRE, pages 82, 83.

- l'assurance temporaire

Lorsque l'assuré veut souscrire un contrat dont la durée est inférieure à l'année, il doit payer une prime correspondant à la prime annuelle par le rapport de la période réelle x 3 + 10 jours/365 (période < 60 jours). Si la période est > à 60 jours, la fraction à appliquer à la prime annuelle est donnée par le tarif¹⁵.

Section 2 : LA SOUSCRIPTION DES RISQUES D'ENTREPRISES

Le code CIMA met à la charge de l'assureur l'obligation de fournir au souscripteur avant la conclusion du contrat une fiche d'informations le renseignant sur le prix, les garanties et les exclusions. Si les deux derniers sont bien connus parce que constituant en réalité les composantes et caractéristiques même du contrat, en revanche, le premier ne peut être connu qu'après recueil des déclarations de l'assuré complétées utilement par une visite de risque.

Il s'agit ici de passer à une phase pratique, celle qui est désormais mise en place par le TRE. Il n'est cependant pas indéniable que certains préalables seront toujours maintenus.

Paragraphe 1 : SCHEMA CLASSIQUE DE LA SOUSCRIPTION

Pour la fixation d'une prime incendie, l'assureur a besoin de connaître un certain nombre d'éléments entrant dans la tarification. Ces éléments lui sont donnés par le souscripteur et peuvent être complétés par une visite de risque.

A- LES PREALABLES A TOUTE SOUSCRIPTION

1- Les déclarations du souscripteur

Pour pouvoir faire une tarification juste, l'assureur doit tenir compte des particularités propres au risque. Pour cela, le code CIMA met au nombre des obligations de l'assuré, celle de "répondre exactement aux questions posées par l'assureur, notamment dans le formulaire de déclaration des risques par lequel l'assureur l'interroge lors de la conclusion des contrats sur les circonstances qui sont de nature à faire apprécier par l'assureur les risques qu'il prend en charge".

¹⁵ TRE, page 99.

Cet article 12 (2°) se démarque de la loi du 13 Juillet 1930 qui obligeait le souscripteur à déclarer toutes les circonstances connues de lui et qui sont de nature à faire apprécier à l'assureur les risques qu'il prend en charge.

Cette démarche tout à fait nouvelle est logique et oblige l'assureur à poser avec précision toutes les questions lui permettant de cerner le risque. Etant entendu par ailleurs qu'au terme de l'article 7, l'assureur "ne peut se prévaloir du fait qu'une question exprimée en termes généraux n'a reçu qu'une réponse imprécise".

Pèse aussi sur le souscripteur l'obligation de déclarer en cours de contrat les circonstances nouvelles qui rendent inexactes ou caduques les réponses données précédemment. Toutes ces obligations devant être respectées sous peine de sanctions prévues dans le code.

2- La visite de risque

Elle n'est pas en principe obligatoire et on peut s'en passer. Mais le besoin d'appréciation correcte et précise des risques en incendie notamment la rend nécessaire. Les capitaux en incendie sont souvent si élevés que l'assureur prudent se doit d'avoir une maîtrise et une connaissance claires des risques qu'il prend en charge.

Le rôle de la visite est de permettre à l'inspecteur des risques de "contrôler les déclarations de l'assuré, recueillir des renseignements complémentaires (division, compartimentage, procédés de fabrication), apprécier la tenue du risque (surveillance, balayage quotidien, encombrement, vétusté des bâtiments), déterminer le SMP et le SRE"¹⁶.

La visite est sanctionnée par un rapport de vérification contenant toutes les informations pour une tarification juste.

B- APPLICATION DES REGLES DE TARIFICATION

1- Schéma de tarification

a- Détermination de la prime pure

La première étape consiste à rechercher dans la TA la rubrique correspondante à l'activité que nous avons à tarifier, d'y relever le taux de base (correspondant à la garantie de base) ainsi que toutes les (sanctions tarifaires) liées à cette activité.

¹⁶ LACOUR, (Jacques) Théorie et pratique de l'assurance incendie.

Il faut ensuite rechercher quelles autres sanctions tarifaires peuvent être appliquées au vu des critères de tarifications de la garantie de base (construction, chauffage, installation électriques, protection et prévention, stockage de grandes hauteurs, accumulation de valeurs)

On peut ainsi déterminer le taux net avant influence du voisinage ;

Taux base -----	x
+ somme des majoration (sauf celle des accumulations) -----	x
Taux intermédiaire -----	x
- rabais successif (sans rabais sprinkleur si voisinage aggravant) -----	x
Taux net -----	x

S'il y a un voisinage aggravant, on applique l'équation pour arriver à un taux moyen qui sera le taux de la garantie de base et sera appliqué au bâtiment, et au contenu.

La majoration pour accumulation de valeur vient s'appliquer après celle relative au voisinage.

Enfin, en fonction des garanties choisies par les souscripteurs, il faudrait rechercher les primes correspondant aux autres garanties.

b- Détermination de la prime commerciale(PC)

Le tarif a fixé un mode de calcul de la PC. Il convient ici de charger la prime pure (PP).

Formule $Taux\ PC = \frac{Taux\ PP}{1 - C}$, C étant le taux de chargement.

Il faut dire que cette opération de chargement peut être faite à deux niveaux :

- soit immédiatement après relevé du taux de base dans la TA et avant majoration et rabais.
- Soit à la fin, lorsqu'on a déjà le taux net.

Pour les taux autres risques, il convient aussi de les charger chaque fois.

Dans un marché où le tarif est respecté par toutes les compagnies ce serait dans le chargement que se ferait la différence au niveau concurrentiel.

2- Exemple d'application

Prenons l'exemple d'un atelier d'imprimerie typographique et offset sur papiers et cartons sans sérigraphie ou autres ateliers spéciaux, avec emploi de liquides inflammables d'un point d'éclair inférieur à 55°.

Le bâtiment est une construction d'un étage aux caractéristiques suivantes :

- ossature métallique, les murs extérieurs en panneaux composites (acier + laine de verre + acier)

- couverture : fibrociment + 8 % de polyester en rangées de 15 m²
- sous plafond en plaques de plâtre cartonné.

Le chauffage est fait à air chaud pulsé avec générateurs à fuel posés aux sol, avec absence de vanne automatique pour la coupure des brûleurs et absence de main-courante autour des générateurs.

Les installations électriques sont contrôlées annuellement par vérificateurs agréés.

Moyens de secours. Extincteur mobiles et RIA conformes

Absence d'évacuation des vapeurs inflammables (non insertion clause N°80 F)

Interdiction de fumer (clause N°80 A)

Insertion clause N°80 D

Capitaux assurés.

Bâtiment 600 000 000 F

Matériel 3 300 000 000 F

Marchandises 200 000 000 F

Recours des tiers 200 000 000 F

Frais de déblais 200 000 000 F

Honoraires d'expert (appliquer le barème)

Pertes indirectes : maximum sur justificatifs

Dommages électriques 82 500 000 F

Garanties

- Evénements de base
- Catastrophes naturelles
- Risques spéciaux

Divers : Estimation préalable P(11)

Chargement 40 %

Indice RI 400 000.

RESOLUTION

I- RUBRIQUE N°538

- Taux de base 2,10 ‰
- Majoration
 - Non insertion 26 P 100 %
 - Absence 80 F 20 %
- Rabais Néant

II- DISPOSITIONS GENERALES

Construction 323 B 41 $\Rightarrow$ + 18 %

Installation électrique – 10 %

Prévention protection – 7 %

III- CALCUL DU TAUX NET

Taux de base	2,10 ‰
Taux chargé	3,50 ‰
Majoration : 138 % $\longrightarrow$	4,83 ‰
Taux intermédiaire	8,33 ‰
Rabais IE $\longrightarrow$	0,833 ‰
Taux intermédiaire	7,497 ‰
Rabais PP $\longrightarrow$	0,525 ‰
Taux net	6,972 ‰

IV- CALCUL PRIME NETTE

Article	Capitaux	Taux (‰)	Primes
1. Bâtiment	600 000 000	6,97	4 182 000
2. Matériel	3 300 000 000	6,97	23 001 000
3. Marchandises	200 000 000	6,97	1 394 000
4. dommages élec.		0,25	825 000
5. Recours Tiers	200 000 000	1,78	356 000
6. Risques spéc.		0,43	1 763 000
7. Frais déblais	200 000 000	7,77	1 554 000
8. Pertes indirectes	4 100 000 000	7,12	2 919 200
9. T. O. C.		0,12	492 000
10. Honoraire Exp	28 900 000	14,92	431 200
			36 917 400
Cat Nat (9 %)			<u>3 322 566</u>
			40 239 966
P11 (10 %)			4 023 966
TOTAL			36 2160 000

Paragraphe 2 : LE CONTRAT ET SA SIGNATURE

La souscription s'achève avons-nous dit par la signature du contrat établi par l'assureur.

A- ETABLISSEMENT DU CONTRAT

Le contrat doit respecter toutes les exigences et mentions prévues par le code CIMA. En tout état de cause, le contrat contient très souvent les éléments suivants :

1- Les conditions générales

C'est l'ensemble des clauses d'une police d'assurance communes aux contrats de même type.

2- Les conditions particulières

C'est l'ensemble des mentions ajoutées aux conditions générales et l'adaptent au cas particulier de l'assuré.

3- Les conventions spéciales

Elles tendent à définir l'étendue réelle et précise des garanties mieux que dans les conditions générales.

En incendie, il y a un certain nombre de convention qui sont souvent jointes au contrat à l'exemple des conventions spéciales incendie et risque annexes ou les conventions spéciales des pertes d'exploitation après incendie.

4- Annexes ou intercalaires

Document imprimé ou dactylographié, joint au contrat et qui en précise certains points comme l'évolution de l'indice.

B- SIGNATURE DU CONTRAT.

C'est l'ultime étape dans la souscription. Elle est importante à plus d'un titre.

C'est par cet acte que le souscripteur accepte toutes les clauses du contrat. C'est par lui que le contrat acquiert la qualité de force probante. A partir de ce moment, le contrat devient valable, étant entendu que c'est le seul document avec la note de couverture qui est reconnu par le code CIMA comme jouant le rôle de preuve de l'existence des engagements des uns et des autres.

Mais c'est une étape qui est souvent précédé par le paiement de la prime puisque "la prise d'effet de la garantie est subordonnée au paiement de la prime par l'assuré" au terme de l'article 13 du code des assurances.

Au terme de cette partie, on peut dire que l'assureur contre l'incendie offre de nombreuses garanties aux assurés. Certaines d'entre elles étant même obligatoires dans le contexte français. Puis nous avons relevé l'importance d'une tarification nette, équitable et juste. Cela nous a amené à parler du TRE , le nouveau tarif que nous avons présenté dans un premier temps, et dont nous avons présenté les règles dans un second temps.

Il convient de dire cependant que le TRE arrive dans un marché où régnaient les tarifs bleu et rouge, et il était intéressant de voir le parcours qu'il a déjà effectué et surtout, l'avenir qui peut lui être réservé.

DEUXIEME PARTIE :
DIAGNOSTIC ET ESSAI DE SOLUTION

L'assureur contre l'incendie, nous venons de le voir, offre donc une multitude de garanties pour les chefs d'entreprises soucieux de la protection de leurs biens. Nous avons par ailleurs examiné les règles de tarification de ces risques par application du nouveau tarif.

La présente partie va nous permettre de sortir de l'aspect théorique pour envisager l'application pratique du TRE en fonction des spécificités propres à notre continent. Ce faisant, il a été impératif de nous adresser aux praticiens de l'assurance.

En effet, au vu de la très courte durée de notre stage (cinq mois seulement) il eut été prétentieux de penser pouvoir relever tout seul, sur la base de nos connaissances livresques, les difficultés posées par l'application du tarif au quotidien.

Pareillement, dans la recherche des solutions à ces différents problèmes, nous avons bénéficié des expériences de ceux qui ayant utilisé le TRI, ont une certaine vision du nouveau tarif.

Ainsi donc, grâce à cet enrichissant échange, nous avons pu faire une analyse pratique de l'application du TRE et envisageons l'adoption de ce tarif, ce qui passe par des solutions dont sa réelle refonte n'est pas la moindre.

CHAPITRE III : ANALYSE PRATIQUE DE L'APPLICATION

DU TRAITE DES RISQUES D'ENTREPRISES

De manière classique, il est recommandé dans un travail de recherche comme celui-ci, de poser les problèmes liés au thème que l'on traite, et d'en rechercher les solutions, en montrant au préalable le processus pour y parvenir.

Mais compte tenu du fait que nous n'avons qu'une petite expérience, acquise pendant nos cinq mois de stage, et que les difficultés dont nous avons à traiter ici sont beaucoup plus liées à la pratique du terrain qu'à toute autre connaissance, nous avons quelque peu modifié cette démarche.

Aussi commencerons-nous par examiner la méthodologie qui nous a permis de rechercher en même temps les problèmes et leurs solutions.

Section 1 : METHODOLOGIE UTILISEE

Une étape consacrée à la collecte des données a précédé celle de leur analyse.

Paragraphe 1 : LA COLLECTE DES DONNEES

A- LA DOCUMENTATION

Elle est aussi diversifiée que variée. Toutes nos lectures participent en principe à la renflouer. Retenons ici les principaux éléments qui la constituent.

1- Les cours

Le premier réflexe a été de recourir au cours d'incendie. Mais au fil du temps et au fur et à mesure que nous avançons dans la réflexion, il nous est apparu nécessaire de consulter d'autres enseignements d'ailleurs présumés assimilés. Nous pensons notamment aux développements sur le contrat d'assurance ou sur le risk management.

2- La bibliothèque

C'est par essence le lieu où l'on recherche de la documentation lorsqu'on doit entreprendre une étude comme la nôtre.

Nous avons cependant été butés à un problème sur ce plan. C'est qu'aucune des bibliothèques que nous avons consultées, y compris celle de l'IIA, n'offre une documentation récente en matière d'incendie. Le moins vieux document date de 10 ans et coïncide en âge avec le TRE. On en déduit qu'il n'existe presque pas de documents postérieurs au tarif dans nos bibliothèques. Aussi nous sommes nous retournés vers d'autres sources.

3- Autres sources documentaires.

Le principe a été de consulter tous les journaux spécialisés ainsi que les documents de synthèse de l'ASAC et de la FFSA en notre possession.

Nous avons en outre frappé à la porte de l'Association des anciens Etudiants de l'IIA, section camerounaise dont les membres nous ont aidés en matière documentaire.

B- L'ENQUETE

L'enquête a constitué la principale source de données puisque l'aspect pratique a prévalu pour nous dans ce travail.

1- Nos cibles

Comme on peut s'en douter, les compagnies ont été notre population cible. Ainsi nous nous sommes adressés aux onze sociétés d'assurances de notre marché. (voir questionnaire en annexe).

Nous avons pensé nous adresser un instant aux courtiers dans l'intention d'analyser les possibles variations de primes. Mais nous nous sommes ravisés en pensant qu'ils n'intervenaient pas dans la fixation de la prime.

2- Critère de choix.

Le principal critère est lié au fait que c'est la compagnie qui procède au calcul de la prime et donc elle est le principal utilisateur du tarif.

Il était donc normal que nous l'interpellions si nous voulions avoir une idée sur les difficultés d'application du TRE et ses éventuelles adaptations.

Il convient cependant de dire que cette enquête n'a pas été facile. Nous nous sommes heurtés à l'indisponibilité involontaire de quelques responsables et souvent aux procédures complexes qui ont plus ou moins gêné notre recherche.

Nous n'avons par exemple pas pu rentrer en possession de certains de nos questionnaires. D'ailleurs, ceux qui nous sont parvenus étaient souvent partiellement remplis.

Nous avons cependant essayé de compenser cet état de choses par de judicieux entretiens.

C- LES ENTRETIENS

1- Nos interlocuteurs

Les questionnaires dont nous évoquions l'établissement ont été adressés aux responsables techniques des entreprises qui sont pour la plupart, membres de la commission incendie à l'ASAC. Aussi nous avons profité lors de nos rencontres avec ces personnes pour compléter une idée, préciser une interrogation, solliciter un avis.

En effet, si les questionnaires pour certains étaient très peu parlants, les entretiens avec les membres de la commission incendie sus-évoquée ont été précieux. Car si certains n'appliquent pas encore le tarif, au moins ont-ils assistés à quelques séminaires sur la question.

Nous nous sommes aussi de manière non officielle adressés à certains employés des entreprises vendant les matériels de sécurité incendie et autres matériaux de construction.

Nous pouvons aussi évoquer des entretiens que nous avons eus avec les responsables du CNPP bien avant cette étude, mais dont le contenu nous apporte un éclairage non négligeable.

2- But recherché.

C'est la recherche d'une information juste qui a guidé nos pas. Nous avions besoin ici de plus de précision et de clarté qui ne transparaissent pas toujours à travers un écrit.

Paragraphe 2 : ANALYSE DES DONNEES

S'il est entendu que la suite de notre travail intègre tous les résultats que nous avons récoltés de notre collecte de données, il n'en demeure pas moins que le travail dans sa globalité a suivi un canevas plus ou moins précis, qui a d'ailleurs orienté les recherches à faire.

A- ORIENTATION GLOBALE.

Le thème lui-même a procédé à une sorte de délimitation. Ainsi, parler des risques d'entreprises exclut de manière implicite des développements sur les risques agricoles et autres risques simples ou risques à usage industriel et commercial.

Nous avons davantage circonscrit le domaine encore trop vaste en mettant hors de propos les pertes d'exploitation après sinistre.

A partir de là, on savait exactement ce qui nous intéressait, il suffisait maintenant de se faire une opinion.

B- TRAITEMENT DES DONNEES

Le sujet tel qu'il est libellé n'appelle pas automatiquement des développements sur le contrat. Mais nous avons tenu à rester logiques. Il serait à notre avis incohérent et brutal de parler des règles de souscription d'un contrat incendie sans en ébaucher ne serait-ce qu'en guise de rappel les grandes lignes.

Quant au fond même du travail, il est à notre avis évident que s'il faut adapter le TRE, le plus simple serait de trouver ce qui y est inadapté par rapport à l'environnement dans lequel on veut l'introduire.

De plus, certains auraient pu penser à une solution unique à l'intérieur du tarif. Notre avis est que se mouvant dans un environnement dont les éléments ont une influence plus ou moins grande sur le tarif, il est convenable de moduler cet environnement et essayer de le rendre semblable à celui qui a vu naître le TRE.

Section 2 : LES DIFFICULTES D'APPLICATION DU TARIF

Nous avons essayé dans nos propos de montrer les aspects positifs du TRE. Ainsi avons-nous mis à son actif beaucoup d'éléments. On en a par exemple dit que c'était un tarif juste, équitable, détaillé, clair et précis, que les critères utilisés permettaient de mieux cerner les risques, de mieux les connaître, et finalement de faire une bonne sélection. Ce tarif aide en effet l'assureur à réclamer au souscripteur, une prime qui correspond véritablement, ou qui se rapproche le plus possible des particularités propres au risque.

Mais, à l'observation, cet outil de travail futuriste, reconnu néanmoins par tous comme un meilleur instrument de tarification, d'application simple et facile de surcroît, connaît pourtant une entrée timide sur nos marchés, et très peu de sociétés l'ont adopté.

C'est qu'à l'évidence, il rencontre de nombreux écueils dans cet environnement africain qui est différent de celui dans lequel il a été généré. Comment pourrait-il en être autrement lorsqu'on sait que ce tarif a été conçu par les sociétés d'assurances françaises regroupées au sein de l'APSAD et que le tarif bleu, pourtant conçu pour être utilisé en Afrique avait déjà été reconnu comme inadéquat.

Une analyse de ce tarif nous a permis de noter que de nombreuses difficultés lui sont personnellement inhérentes, même si l'on peut en relever qui découlent d'autres considérations.

Paragraphe 1 : LES DIFFICULTES RELEVANT DU TARIF

Il est à noter que dans sa conception et son élaboration, le TRE n'a pris en compte que l'environnement français, faisant fi et c'est normal de celui de l'Afrique.

En plus, l'application stricte de ce tarif impose un certain nombre d'exigences non encore intégrées dans nos mœurs.

A- DANS SA CONCEPTION

1- L'environnement français

Le TRE est un document français dans tous ses aspects même s'il s'inspire en grande partie des normes européennes, Europe unie oblige. Dans cette mouvance, il ne serait pas étonnant de le voir disparaître tôt ou tard.

a- La statistique des activités

Lorsque nous analysions la méthode de détermination de la prime, nous avons évoqué un certain nombre d'éléments comme la fréquence (f), le coût moyen (c), le montant total des sinistres ou leur évaluation (S), le nombre de risques (N) etc...

La collecte de ces éléments devrait pouvoir se faire au sein de la société pour l'établissement d'un tarif beaucoup plus juste. Mais étant entendu que toutes les entreprises ne peuvent pas disposer d'une population ou d'un échantillon suffisamment représentatif pour que les résultats obtenus soient fiables, il est convenu de faire cette statistique au sein de l'ancienne APSAIRD, qui prend pour cela en compte les chiffres de tout le marché.

Le marché en question étant le marché français, on peut en déduire que tous les chiffres (fréquence, coût moyen) sont ceux de la France. Et manifestement, les taux de prime qui découlent de cette étude statistique, et qui sont contenus dans la TA sont ceux de ce marché, et donc ne correspondent en rien à nos risques africains. Le fait de vouloir transposer ces taux chez nous cause forcément une inadéquation.

b- L'organisation et les organismes

Nous sommes ici en présence d'un marché sinon parfaitement organisé, du moins assez bien organisé. Les sociétés sont en effet regroupées au sein de l'APSAD qui collecte les données et les informations, fait des études et analyses et aboutit à des résultats respectés par tous. Aussi,

quand elle arrive à produire un document comme le TRE, tous l'acceptent et tous l'adoptent parce qu'ils en sont les initiateurs et même les artisans.

Ici, la concurrence qui est tout aussi exacerbée repose moins sur le niveau des primes que sur la qualité du service rendu, comme par exemple l'adoption du contrat "tous risques sauf".

Le travail fait par l'APSAD est quasi permanent et elle réagit immédiatement si les données ayant servi à l'étude sont modifiées, ajustant par ci, améliorant par là. A titre d'exemple, on peut dire qu'en ce qui concerne le TRE particulièrement, depuis sa première parution en 1990, il y a déjà eu une première modification en 1996¹⁷, une autre un an plus tard¹⁸ et la plus récente date de Juin-Juillet 2000¹⁹.

Outre le tarif, l'APSAD a mis sur pied un certain nombre de règles d'installation des moyens de secours.

On peut citer comme organisme important de l'environnement français le CNPP²⁰ d'ailleurs reconnu d'utilité publique, dont la fiabilité et la compétence en matière d'incendie ont amené les concepteurs du TRE à lier certains rabais à la seule présence dans le site d'un technicien de ce centre.

De nombreuses autres institutions de ce genre existent, même si le tarif n'y a pas attaché des réductions directes. Elles fournissent cependant aux différents souscripteurs des interlocuteurs valables en matière de prévention et de lutte contre l'incendie. Citons entre autres l'Association des Propriétaires d'Appareils à Vapeur et Electriques (APAVE), la station des essais laboratoire du feu (STELF), la station d'essai au feu du centre scientifique et technique du bâtiment, le comité national du matériel d'incendie homologué ou encore le groupement des conseillers techniques en sécurité incendie.

c- Les moyens de secours

Nous l'avons vu, ils ont un rôle déterminant dans le niveau de la prime.

En France, nous avons toutes les installations les plus modernes, toutes les installations de pointe en matière de lutte contre les incendies. Certaines de ces installations n'ont jamais été vues en Afrique.

Dans cet environnement moderne, on peut donc évaluer l'impact et l'efficacité de chaque moyen de secours, et pouvoir ainsi déterminer son influence réelle dans les incendies et dans la détermination de la prime.

¹⁷ Edition TRE de 1996

¹⁸ Mise à jour du 27 novembre 1997.

¹⁹ Mise à jour du 15 juin 1999 et de juillet 1999.

²⁰ Centre National de Présentation et de Protection

Il existe même des institutions chargées uniquement de la promotion de ces moyens de secours.

En outre, les moyens de secours extérieurs sont également très efficaces. Les pompiers, puisqu'il s'agit d'eux, sont très bien équipés et suivent les meilleures formations du pays notamment au CNPP.

d- Les entreprises et les hommes

Au niveau des entreprises d'assurances, nous sommes en présence de sociétés qui, pour la plupart, sont très grandes et souvent aussi très anciennes. Elles ont une statistique assez fiable parce que les analyses ont été faites sur une longue période.

De plus elles sont conscientes de la nécessité d'avoir un outil fiable au vu des capitaux souvent engagés dans les contrats d'assurances des risques d'entreprises. Aussi, appliquent-elles fidèlement le tarif tel que prévu, la concurrence se déportant plutôt sur le plan de la qualité des services, des frais généraux et de gestion et notamment dans la compression de ceux ci.

Certains assureurs ont d'ailleurs repris le concept américain des HPR, selon lequel le remboursement des dommages ne répondant qu'imparfaitement aux préoccupations des chefs d'entreprises, il faut donc mettre à la disposition des entrepreneurs des équipes d'ingénieurs spécialisés en matière de prévoyance et de surveillance, chargés de réduire le risque d'incendie.

Quant aux techniciens, ils ont eu depuis la possibilité de s'imprégner au maximum de ce tarif puisqu'ils l'ont plus ou moins initié, et qu'ils l'ont utilisé depuis 10 ans déjà.

Chez les industriels, on peut reconnaître une certaine culture d'assurance car ils ont plus ou moins intégré la nécessité et l'importance de la protection de leurs biens.

Aujourd'hui, la profession de risk manager est de plus en plus répandue dans les sociétés justement parce que les industriels pensent devoir avoir dans leurs propres services, des personnes dont le rôle exclusif est de " veiller à ce que l'entreprise soit bien assurée, mais surtout de réduire la fréquence des sinistres et à prendre toutes les mesures nécessaires pour les prévenir"²¹.

2- L'environnement africain

Le TRE n'a pas intégré un certain nombre de traits caractéristiques de l'Afrique ce qui fait de lui un instrument mal compris, pratiquement hors de son contexte.

²¹ YEATMAN (J) Manuel International de l'Assurance p 91.

a- Les critères de tarification

En ce qui concerne la construction, il faut remarquer que de nombreux matériaux qui entrent dans la construction, que ce soit dans les murs extérieurs, dans les aménagements, dans la couverture ou dans l'ossature, offrent des réductions substantielles parce que bien classés, ne sont pourtant pas encore monnaie courante chez nous. Certains d'entre eux sont tout simplement inconnus.

Le même constat peut se faire en matière de stockage. On remarque en effet très souvent que les entreprises stockent leurs biens sans aucun respect des règles de sécurité. Ainsi voit-on des marchandises jusqu'au plancher haut des magasins. Même les aires de stockage ne sont pas respectées. Cela crée un risque énorme de sinistre total et joue bien évidemment sur la prime.

Si par le passé les entreprises respectaient plus ou moins les écarts de 10 mètres entre les bâtiments, ce qui entraînait pour chacun l'application de son taux propre, aujourd'hui cette précaution est battue en brèche dans les zones industrielles, et les risques se trouvent ainsi très proches les uns des autres avec pour conséquence une très forte accumulation de valeurs.

Quant aux moyens de protection et de prévention, le TRE prévoit de nombreuses sanctions tarifaires qui tiennent en leur présence ou non au sein de l'exploitation. Un constat doit cependant être fait dans nos entreprises.

D'abord, il n'existe pas dans la plupart des risques des installations modernes de détection et de lutte contre l'incendie offrant des réductions substantielles. Donc, au vu de l'état des risques, le souscripteur ne pourra pas en profiter, au contraire, sera-t-il soumis à des augmentations de prime.

Ensuite, lorsqu'ils existent, ces moyens de secours ne respectent pas souvent le minimum de garantie pour bénéficier des rabais. Ainsi, rencontre-t-on des extincteurs mobiles non contrôlés qui servent finalement à la décoration des lieux, des RIA sans alimentation en eau ou des services de sécurité se limitant à la présence sur le site de quelques agents sans formation et sans équipements appropriés.

En outre, il faut noter que les secours extérieurs ont d'énormes difficultés d'action. Dans un passé encore très récent, on a connu des problèmes de communication, ne permettant pas une alerte rapide. Par ailleurs, lorsqu'ils sont avertis, les pompiers accèdent assez difficilement au lieu de l'incendie à cause de l'état des routes et des trop nombreux embouteillages. Et souvent, même quand ils arrivent sur place, leur alimentation en agent extincteur est très limitée.

Enfin, ces moyens de secours entraînent un certain coût que tous ne sont pas prêts à engager.

Tout cela fait dire aux praticiens de l'assurance incendie que le TRE est un tarif cher pour les entreprises moyennement ou relativement tenues que sont les nôtres.

b- Le champ d'application

De nombreuses activités prévues par la tarification analytique sont aujourd'hui encore, inconnues par nos industries naissantes. Aussi, le tarif apparaît-il sur ce plan comme un document plutôt futuriste. Cela n'est pas mauvais à long terme, mais nous semble inutile aujourd'hui.

En outre, pour celles des activités qui se trouvent déjà ici, la description est souvent très différente et crée parfois une hésitation chez les techniciens d'assurance.

Quant au seuil minimum pour l'utilisation du TRE, il se situe autour de 383 400 000 F CFA. Cette somme, qui tient compte d'un indice RI français est de l'avis de tous, encore élevée pour nos entreprises et pour nos choix économiques. En effet, les Etats prônent plutôt la multiplication des petites et moyennes entreprises dont la valeur des biens se situent pour quelques rares cas au voisinage de 500 millions.

Manifestement ce tarif a été conçu pour la grande industrie, l'industrie de pointe qui n'est pas encore une réalité dans nos cités, à quelques exceptions près.

De même, pour les seuils exprimés en superficie, les limites prévues par le TRE sont pour l'heure, loin de nos réalités.

Au final, on peut constater qu'une bonne partie du tarif ne servira à rien au moins pendant un certain temps plus ou moins long, et que bon nombre de nos PME/PMI ne relèveront pas de ce tarif, malgré la similitude de leurs activités avec celles du TRE, réduisant d'autant les entreprises pouvant se voir appliquer ce nouvel instrument et empêchant la tenue d'une statistique fiable.

c- Les garanties offertes

Un autre aspect du tarif restera encore pour un moment inutile pour les africains. C'est celui lié aux garanties offertes. En effet, certains événements inhérents au contexte climatique et économique français, dont la couverture est nécessaire là-bas, ne seraient ici qu'un gadget sans valeur.

Citons à titre d'exemple la garantie de la grêle et neige sur les toitures, ce risque n'existant pas chez nous, ne nous intéresse aucunement.

De même, la garantie des risques atomiques ne saurait présenter qu'une importance nulle dans nos pays. C'est aussi le cas du gel prévu dans le cadre de la garantie des risques spéciaux.

d- Les entreprises et les hommes

Contrairement aux entreprises occidentales, les nôtres sont de plus jeunes et n'ont pas la solidité financière et l'expertise nécessaire pour intégrer aussi facilement un document qui somme toute, est d'une certaine complexité. Le souci premier de ces entreprises est plus souvent de se faire du chiffre par tous les moyens, négligeant dangereusement l'aspect technique.

Comme il y a en plus une certaine stabilité dans les risques avec un niveau de S/P relativement acceptable²², la sélection et la maîtrise des portefeuilles incendie passent souvent en second plan.

En plus, nous avons remarqué qu'il y a une constante dans toutes les entreprises, c'est l'absence de techniciens suffisamment formés pour l'utilisation du TRE. Celui-ci n'est donc pas encore intégré dans la vie quotidienne des techniciens. Encore que dans certains cas, le tarif ne vient que d'être connu bien que publié depuis 10 ans.

Si l'on jette un regard sur les assurables eux-mêmes, on peut constater que les problèmes de sécurité, de prévention et de protection passent très souvent en second plan même s'ils exigent de l'assureur une couverture étendue.

La rentabilité et le profit sont privilégiés au détriment de la sécurité, en guise de laquelle on se contente de quelques "moyens de bord".

e- La concurrence

Cette conclusion à laquelle nous sommes parvenus et selon laquelle le TRE est un tarif cher, a également une influence non négligeable en matière de concurrence. Pour une branche qui présente un S/P de 39,3%²³ et qui est réassurée à hauteur de plus de 86%²⁴, les compagnies pensent que l'obstacle du tarif est facilement levé et son non respect devient la règle. Pourquoi perdre une affaire qui nous rapporte de la prime à peu de risque au nom du TRE fut-il un excellent outil de travail ?

Peu de compagnies hésitent face à cette question et préfèrent encaisser des primes au rabais, ne serait-ce que pour une année.

Une telle concurrence n'est pas pour favoriser l'entrée du nouveau tarif dans le marché. Celles des entreprises qui l'adopteront devraient perdre progressivement des affaires car leurs primes, fixées sur la base de l'état réel des risques, seront forcément très élevées dans un marché où le souci des assurés est de payer le moins de prime possible, ne se préoccupant que très peu des problèmes de sécurité.

²² Infra p 54.

²³ Source ; Organe Semestriel d'Informations de l'ASAC de Mars 1999.

²⁴ Idem.

Ainsi, avons-nous fait le constat que même les compagnies qui ont adopté le tarif au moins dans le principe ne l'appliquent en réalité que de manière partielle, ne prenant en compte que quelques dispositions.

B- DANS SES EXIGENCES

1- Formulaire de déclaration du risque : la proposition

C'est le document principal qui renseigne l'assureur sur le risque qu'il prend en charge. Aussi, doit-il être clair, détaillé et précis pour susciter des réponses de la part du souscripteur qui permettent d'avoir une idée générale du risque avant tout engagement.

A ce jour, en dehors de quelques sociétés de création récente et des filiales étrangères qui ont des questionnaires-propositions à peu près compatibles au nouveau tarif, toutes les autres sont en inadéquation avec la nouvelle tarification.

En effet, la majorité des propositions n'ont pas fait l'objet de réfection et en sont encore au stade où l'on se contentait de demander au souscripteur des informations sur la qualité juridique, la description des locaux, le voisinage, lui laissant l'opportunité de déclarer "toutes les circonstances connues de lui et qui sont de nature à faire apprécier le risque par l'assureur"²⁵, renseignements souvent sans grande importance pour l'application du TRE.

Chez le client lui-même, il devrait y avoir des personnes capables de fournir l'information la plus complète et la plus juste. L'absence d'une telle personne est très préjudiciable, mais peut être compensée par une utile visite de risque.

2- La visite de risque

Si l'on tient compte de tout ce qui précède, il apparaît clair que les visites de risque, bien que non obligatoires sur le plan légal, deviennent avec ce tarif presque systématiques.

Il convient donc de les préparer, d'y apporter le plus grand soin, et de les faire accomplir par des inspecteurs qualifiés et expérimentés.

Or, on se rend compte à l'analyse qu'on ne retrouve presque plus dans nos entreprises des gens réunissant tous ces atouts. En effet, il y a sur le terrain un manque étonnant de techniciens pouvant mener une véritable visite de risque, et rechercher la bonne information pour la maîtrise du risque et l'établissement d'une tarification équitable.

Certes, il y a sur le marché des techniciens de haut niveau, en matière de technique pure d'incendie, mais ils n'ont souvent aucune formation en matière de sécurité incendie et donc , ont

²⁵ Art.15 loi de 13 juillet 1930.

des difficultés pour identifier assez rapidement d'où peuvent résider les risques les plus graves dans le déclenchement et le développement d'un feu.

Paragraphe 2 : LES DIFFICULTES LIEES A DIVERSES **AUTRES CONSIDERATIONS**

Au-delà des considérations découlant du tarif lui-même dans sa conception et des exigences qui en sont induites, on peut relever des obstacles liés à d'autres aspects dont le volet technico-juridique n'est pas le moins important.

A- LES ASPECTS TECHNICO-JURIDIQUES

1- Le visa de l'autorité de tutelle

Il découle de l'article 304 du code des assurances que les entreprises d'assurances, doivent avant d'appliquer leurs tarifs obtenir le visa du ministère 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 TRE tel qu'il se présente, peut-il recevoir le visa lorsqu'on sait que les entreprises africaines n'en sont ni les auteurs ni les initiateurs. Ont-elles les documents de base justifiant tel taux ou tel rabais dans ce tarif ?

Nous ne le pensons pas et considérons cet état de chose comme un obstacle non négligeable.

Le même article fait obligation aux compagnies de déposer en cinq exemplaires, des propositions au ministère de tutelle avant toute diffusion au public, avec possibilité pour la tutelle de prescrire toutes rectifications ou modifications.

2- Existence des tarifs multirisques

Il arrive très souvent que l'assureur garantisse plusieurs risques différents par leur nature ou par leur taux par une même police dite multirisques.

Pour ces polices, les entreprises ont souvent des tarifs à lecture directe qui regroupent tous les risques et donnent une prime unique.

De tels tarifs sont susceptibles de faire obstacle à l'application intégrale et absolue du TRE, car ils tiennent souvent uniquement compte du niveau des contenus.

3- La statistique globale des clients

Entre autres éléments pris en compte au moment du renouvellement des contrats, il y a la sinistralité . Si l'assuré peut comprendre que sa prime augmente lorsqu'il a été victime d'un sinistre, en revanche, il n'admettrait pas que sa cotisation croisse lorsqu'il n'a pas sollicité l'assureur. Or étant entendu que le TRE est un tarif cher, on aboutirait presque certainement à une augmentation de prime si on en tenait compte au renouvellement, surtout avec les risques mal tenus et non protégés que nous avons chez nous.

D'ailleurs la pratique des renouvellements consiste bien souvent à la simple reconduction de l'ancienne prime.

4- L'opportunité du changement

Nous n'avons pas réussi dans notre analyse à trouver une certaine corrélation entre l'application de ce nouveau tarif, et une éventuelle augmentation substantielle du chiffre d'affaires incendie. Bien souvent, on s'entend à attribuer les éventuelles évolutions positives aux techniques classiques que sont la stricte sélection des risques, la surveillance du portefeuille et une sorte d'agressivité commerciale.

Aussi, l'assureur se pose-t-il la question de savoir si ce changement est nécessaire, s'il s'impose au regard des coûts supplémentaires qu'il ne manquerait pas de générer.

Le résultat attendu sera-t-il proportionnel aux efforts fournis ? L'assureur est ainsi amené à se demander si finalement la dépense en vaut la peine, si le risque doit être pris.

Au demeurant, personne sur le marché n'ayant fait l'expérience, l'incertitude est grande surtout avec cette concurrence accrue.

B- QUELQUES AUTRES OBSTACLES

1- La réticence au changement

A l'instar de ces personnes qui n'arrivent pas à se départir de la loi du 13 Juillet 1930 malgré l'entrée en vigueur du code CIMA, il y a sur le marché comme une sorte de réticence au changement par rapport au TRE.

Les praticiens de l'assurance incendie, habitués depuis trop longtemps déjà au maniement des tarifs bleu et rouge, ne trouvent pas nécessaire de faire l'effort pour s'en éloigner, et s'adapter aux nouvelles règles de tarification et de souscription. Ils ne veulent pas s'imposer un travail supplémentaire et donnent ainsi raison à ceux qui pensent que les habitudes ont la peau dure.

De même, l'IIA, pourtant reconnu comme l'un des établissements de formation les plus performants de la planète, a mis un certain temps pour dispenser le cours d'incendie avec l'aspect tarification sur la base du TRE.

2- Le caractère statique du secteur industriel

Nous avons montré tantôt comment il était difficile d'appliquer le TRE au renouvellement. Il faut cependant reconnaître que cette difficulté s'imposerait avec beaucoup moins d'acuité si le souscripteur changeait de compagnie. En effet, le nouvel assureur peut plus facilement lui imposer le nouveau tarif surtout s'il n'y a pas une trop grande évolution de la prime.

Cette répulsion du tarif dans nos marchés serait encore moins forte si le secteur industriel se développait rapidement. On aurait alors de nouvelles entreprises qui se créeraient et auxquelles on pourrait plus facilement appliquer le TRE.

Malheureusement, ce n'est pas le cas aujourd'hui et on peut noter que le secteur industriel est relativement stable, sans grande modification. La crise économique aidant, la tendance est plutôt à la fermeture des entreprises.

3- Coût supplémentaire induit

Il serait illusoire de penser que l'adoption et la mise en application du TRE se feraient sans coût induit. Ses multiples exigences imposent en effet des dépenses supplémentaires tant chez l'Assureur que chez l'industriel.

Pour le premier, l'introduction du TRE l'obligerait à avoir comme moindre coût, les dépenses d'achat des exemplaires de tarifs. Au-delà de cette sortie d'argent somme toute médiocre et négligeable, on pourrait citer le coût de réfection des propositions en vue de les adapter, le coût de formation des techniciens, et le coût souvent élevé des visites de risque qu'il faut systématiser, même si elles n'aboutissent pas toujours à une souscription.

Chez le deuxième, où nous avons reconnu que les risques n'étaient que moyennement tenus, soit il accepterait de payer une prime élevée au vu du TRE, soit il entreprendrait des travaux pour installer des moyens de secours, il bénéficierait alors des réductions prévues dans le tarif. Dans tous les cas, une dépense supplémentaire est à envisager.

Les matériaux de qualité et les plus résistants sont très chers et rares ici chez nous, bien souvent on est obligé d'en importer, avec tous les frais qui en découlent. Les installations de prévention et de protection ne sont eux aussi pas à la portée de tous : le sprinkleur par exemple coûterait autour de 100 millions de francs CFA.

CHAPITRE IV : ESSAI D'ADAPTATION

Il ne fait donc pas l'ombre d'un doute aujourd'hui que le TRE est, et le sera pendant un certain temps encore, un tarif inadapté à l'assureur de l'Afrique noire francophone. Comment doit donc réagir ce dernier face à une telle situation ?

Une multitude de solutions s'offre à lui, elles sont toutes porteuses d'avantages et d'inconvénients.

Il pourrait d'abord ignorer l'existence de ce tarif reconnu pourtant comme un outil de facilitation, de maîtrise des risques et continuer comme par le passé à utiliser les tarifs des risques industriels.

Il pourrait ensuite, tout en appliquant ses vieux tarifs puiser de temps en temps, quelques dispositions plus précises, plus claires, mieux exprimées dans le TRE, faisant ainsi du nouveau tarif, une sorte de fascicule.

Il pourrait encore adopter le TRE de manière totale et définitive, mettant ainsi au placard les tarifs bleu et rouge.

Il pourrait enfin et c'est notre position, adopter le TRE, mais procéder à un toilettage, à une tropicalisation pour enlever tout ce qui ne colle pas à notre environnement.

Le choix de chaque entreprise sera orienté notamment par ses objectifs et convictions propres, par la qualification et l'expérience de ses techniciens, bref par des éléments aussi divergents les uns que les autres, et qui seront pendant un temps plus ou moins long, un obstacle à l'harmonisation du marché, tant souhaitée par la CIMA.

Aussi, nous pensons qu'il serait opportun et bienvenu d'envisager pour toute la sous région, l'application du TRE même s'il paraît primordial et nécessaire de l'adapter à notre environnement, tout en modulant ce dernier au nouveau tarif.

Section 1 : ADAPTER LE TRE A L'ENVIRONNEMENT AFRICAIN.

Il s'agit en réalité de prendre et de considérer le TRE comme un modèle, comme un document de base, de le modifier en fonction de nos particularités, tout en respectant certains canons. Cet exercice se rapproche de l'élaboration et de la mise en place véritable d'un tarif qui nous amènent à faire de nombreux aménagements tarifaires et à prendre en compte certaines spécificités locales.

Paragraphe 1 : LES AMENAGEMENTS TARIFAIRES.

Ils sont tout à fait nécessaires, très largement inspirés des problèmes que rencontre le TRE au quotidien, et portent bien évidemment sur tous les éléments qui permettent de déterminer le taux de prime à appliquer à un risque d'entreprise.

A- LE CHAMP D'APPLICATION.

1- Les activités

Les activités telles que décrites et mentionnées au TRE nous paraissent être plutôt futuristes pour nous africains.

Une bonne partie d'entre elles n'existe pas encore effectivement chez nous ; nous ne pouvons donc avoir aucune statistique même lacunaire sur elles. A moins de vouloir paraître extravagant, il convient de supprimer ces activités de nos tarifs.

L'assureur doit en outre regarder ce qui se fait autour de lui et, s'efforcer même si cela semble fastidieux, de décrire les risques tels qu'ils se présentent. Il faudrait pour cela que toutes les expériences et toutes les connaissances se mettent ensemble.

Par ailleurs, bien que n'ayant pas pu trouver pendant notre enquête, une activité non prévue par le tarif, mais s'exerçant effectivement en Afrique, nous restons convaincus qu'une telle éventualité n'est pas à exclure. En étendant les recherches au-delà de nos frontières, on pourrait bien en dénicher une.

2- Le montant du contenu

Sur ce point, une constance nous est apparue pendant notre étude : le seuil minimum de 1 000 RI pour l'application du TRE reste aujourd'hui encore trop élevé pour nos entreprises africaines.

Cela est si vrai que certains praticiens ont estimé qu'il serait souhaitable de ne pas tenir compte d'un quelconque seuil, et de s'en tenir au critère de type d'activité exercée.

Disons à leur endroit que supprimer ce seuil serait créer une confusion totale entre les risques. Cela rendrait caduque soit le tarif des risques à usage commercial et industriel, soit le TRE. On serait ainsi amené à appliquer les mêmes taux de primes à des risques qui potentiellement ne sont pas identiques. De plus, les risques n'étant pas homogènes dans ce cas, les statistiques seraient erronées.

De même, les seuils exprimés en superficie développée sont tout aussi élevés pour notre environnement et il serait tout à fait raisonnable de les ramener à un niveau acceptable.

Il conviendrait de fixer le seuil minimum d'application du TRE autour de 200 millions en contenu. Cela offrirait l'avantage d'introduire dans la mutualité, les nombreuses PME/PMI qui ont une certaine envergure et la compensation des risques pourrait se faire plus aisément. Mais on aboutira à une augmentation de prime très difficilement acceptable.

B- LA TARIFICATION ANALYTIQUE

Le TRE prend en compte pour la fixation des taux de primes la statistique française ne correspondant pas à notre environnement et est donc manifestement non adéquat.

Ce problème n'est pas nouveau, car même pour le tarif bleu pourtant destiné à l'Afrique, on constatait déjà un certain écart au point que les membres de l'ASAC avaient décidé de relever le taux de 10%.

Mais cette solution avait été critiquée et certains prônaient déjà la refonte totale et complète du tarif bleu, pour prendre en compte la statistique de la sous-région, même s'ils reconnaissaient cette solution comme matériellement difficile.

En effet, un reproche est constamment fait à nos marchés et d'où découle en grande partie les problèmes d'élaboration de nos tarifs. C'est la non tenue d'une statistique fiable par nos compagnies, le manque d'actuaire capables d'effectuer le travail et même l'échantillon à prendre en compte.

Mais des solutions peuvent être envisagées. Ainsi, l'informatisation de toutes les compagnies résoudrait au moins en partie le problème de statistique. On pourrait pour l'heure se retourner vers les réassureurs. En effet, l'incendie est une branche très réassurée (86,7% en 1997) et on peut à juste titre penser que les résultats fournis par nos partenaires internationaux seraient à peu près fiables.

On pourrait pour résoudre le problème d'actuaire solliciter l'assistance internationale et faire une analyse au niveau du marché CIMA par exemple pour avoir une population assez consistante.

En attendant, doit-on avoir recours comme pour le tarif bleu à un relèvement du taux ? Nous pensons que non.

En effet, si l'on fait une étude comparée (qui ne serait en réalité fiable que si elle portait sur les mêmes périodes, sur un certain nombre d'années, et exactement sur les mêmes branches,

mais qui nous donne tout de même un ordre de grandeur), on se rendrait compte que la majoration du taux ne devrait pas être aussi évidente.

On peut par exemple constater que l'incendie présente ici un ratio S/P global et hors provision de 39,3% en 1997²⁶, chiffre d'ailleurs confirmé en 1998 avec un ratio de 39,6%²⁷. C'est donc une branche rentable.

Par contre, on fait les constats suivants sur le marché français pour l'année 98. En incendie des entreprises industrielles et commerciales, on note un chiffre d'affaires de 8,4 milliards et 4,5 milliards d'indemnité (chiffre considéré comme exceptionnellement bas), soit un S/P de 53,57%²⁸. En effet, le marché français est très sinistré avec pour les dix plus gros sinistres entre Mai 1989 et Novembre 1996 un total de 8981 millions de francs français.

Pourquoi donc essayer de relever le taux de prime alors que nous avons une situation plus saine ? Il nous semble donc plus opportun et plus juste de minorer le taux de la TA. Mais jusqu'à quelle hauteur ? Seule une étude plus approfondie peut y répondre.

Paragraphe 2 : PRISE EN COMPTE DES SPÉCIFICITÉS LOCALES

A- LES CRITERES DE TARIFICATION

1- La construction

Nous n'avons eu ni le temps, ni les moyens de mener une étude sur la résistance et la réaction au feu de certains matériaux locaux. Cependant, nous pensons qu'ils pourraient bénéficier d'un assez bon classement notamment en ce qui concerne les murs extérieurs ou l'ossature.

L'APSAI pense par exemple que les poutres de bois sont moyennement inflammables et offre une bonne résistance au feu car elles ne le conduisent pas et ne se déforment pas. Et qu'en plus, si elles étaient recouvertes de plâtre, leur réaction au feu s'améliorerait et elles deviendraient très efficaces contre les incendies. Ces matériaux abondent chez nous.

En outre, il serait par exemple intéressant d'étudier les caractéristiques des murs de terre que nous avons chez nous.

2- La prévention et la protection

Si certains moyens de secours sont encore inaccessibles pour bon nombre de nos entreprises, à cause notamment du coût (achat, entretien, surveillance), d'autres sont plus disponibles et donnent même des résultats appréciables.

²⁶ Organe semestriel de l'ASAC de Mars 1999

²⁷ Rapport d'activité ASAC 1998

²⁸ Fédération Française des Sociétés d'Assurances - L'assurance Française en 1998

Nous pensons par exemple à la présence des RIA en nombre suffisant au sein de l'exploitation avec alimentation en eau par source ou forages.

Ces installations maniées par des mains expertes, dans un délai raisonnable après le déclenchement de l'incendie, peuvent donner de très bons résultats.

De même des extincteurs mobiles également en nombre suffisant, en bon état de fonctionnement et contenant l'agent extincteur approprié au risque peuvent être très efficaces.

Dans ces conditions, on pourrait penser à relever un tout petit peu les taux de réduction afférents à ces deux moyens de secours.

Devraient aussi bénéficier à notre avis d'un rabais plus grand, celles des entreprises ayant en leur sein, un service de sécurité digne de ce nom, avec un matériel adéquat, et des hommes formés entraînés et expérimentés.

3- Le chauffage

Très importantes pour les entreprises évoluant sous les climats européens, les installations de chauffage ne sont que très rarement utilisées dans nos entreprises, à quelques exceptions près.

Et donc s'il faut respecter scrupuleusement le tarif, on arriverait à devoir appliquer des majorations rubriques liées au chauffage, dans des structures où le risque de déclenchement d'incendie par appareil de chauffage n'existe pas du tout. Ce serait donc un poids de trop pour les assurés.

De plus, toutes les spécifications et tous ces détails et précisions sur le chauffage sont pratiquement inutiles chez nous.

4- Le stockage à grande hauteur

Au vu des mauvais stockages rencontrés un peu partout, ne serait-il pas judicieux d'introduire une réduction pour les entreprises qui ont des magasins avec des aires parfaitement tracées et respectées, avec des hauteurs normales de stockage ;

De plus, nous pensons que le niveau de stockage admis sans majoration qui est passé de 6 à 7,2 mètres est un mauvais choix pour l'Afrique. D'abord les sprinkleurs ne courent pas les rues et leur absence dans les SGH double le taux de prime. Ensuite, si l'on tient compte des secours externes souvent inefficaces et tardifs, avec des secours internes tout aussi inefficaces, on est pratiquement sûr avec ces stockages d'avoir un sinistre total. Il conviendrait donc mieux de baisser le niveau maximal de stockage, en le ramenant par exemple à 6 m.

5- Les accumulations de valeur.

A cause de la trop grande proximité, il y a en pratique une très grande accumulation de valeurs. Elle serait encore plus forte si on retenait que le seuil en montant du contenu passait à 200 millions.

Pour éviter une augmentation sur cette base, il conviendrait pour l'assuré de procéder à des compartimentages du risque et de respecter l'écart de 10 m au moins entre les bâtiments.

B- LES GARANTIES OFFERTE S

Certaines garanties offertes par le TRE sont inutiles en Afrique. Aussi convient-il de les exclure si le tarif devait faire l'objet d'une adaptation. On devrait donc "purger" en quelque sorte le tarif.

C- SUR LE PLAN ORGANISATIONNEL

Sur le plan organisationnel, il faudrait que les compagnies tiennent une statistique annuelle de leur portefeuille incendie des risques d'entreprises. Ces chiffres doivent être transmis à l'association des sociétés d'assurances qui devra les gérer, les conserver, les analyser et les utiliser pour en sortir un tarif.

Les membres de l'ASAC devraient oublier leur tablier de représentants des compagnies pour penser marché. Comme pour le tarif bleu, les membres de l'ASAC doivent prendre une décision qui serait celle de tout le marché. Le silence de cette institution amène les compagnies à avoir des réactions diverses qui conduisent à des sous tarifications.

Certes le fait de penser tarif unique nuit au principe de la liberté du tarif. Mais que vaut ce principe s'il s'agit pour l'assureur de jouer son rôle et de donner à l'assuré une couverture adéquate sans mettre en péril l'ensemble de la mutualité.

Il n'y a pas comme en France, de centres spécialisés pour la formation en sécurité, mais l'on peut utilement se rapprocher des structures comme AERO-FEU, SICLI, SOCATAM qui manipulant et ayant une certaine expérience des appareils de lutte contre l'incendie, peuvent être d'une certaine utilité. Et pourquoi ne pourrait t-on imaginer une réduction du style "présence d'un agent de sécurité AERO-FEU"?

Il faut en outre que la concurrence entre entreprises soit réorientée. Il ne s'agit pas de rechercher les clients en baissant au maximum la prime. L'argument technique, la qualité du service, les garanties offertes doivent constituer le nouveau champ de la bataille concurrentielle.

Certains praticiens ne croient cependant pas que tous respecteront le TRE si ses règles demeuraient indicatives , et donc penchent pour la solution qui consisterait à le rendre obligatoire. Mais même là, rien n'est moins évident quand on sait que le tarif automobile fixé par décret ministériel et rendu obligatoire depuis 1994 est constamment battu en brèche.

Cela renvoie le problème plutôt au niveau des mentalités des assureurs. Ne sont-ils pas très souvent prêts à sacrifier les rigueurs techniques pour poursuivre le chiffre d'affaires par tous les moyens et à tout prix, même au détriment de la mutualité ?

Section 2 : MODULER L'ENVIRONNEMENT EN FONCTION DU TARIF

Outre les modifications induites de l'adaptation à notre environnement des critères de tarification, on peut envisager un changement radical de l'esprit et de la lettre des formulaires de déclaration de risque et des visites de risque d'une part, et intégrer le changement dans nos mœurs d'autre part.

Paragraphe 1 : MODIFICATION NECESSAIRE DE L'ESPRIT DES QUESTIONNAIRES ET VISITES DE RISQUE.

A- LES FORMULAIRES DE DECLARATION DE RISQUE

Nous n'allons pas revenir sur les insuffisances constatées sur les formulaires que nous avons pu examiner. Il faut tout de même noter un fait appréciable ; c'est que de nombreuses sociétés ont initié une réfection de leurs propositions.

Espérons que les nouveaux formulaires de déclaration de risque, pourront fournir tous les renseignements possibles, nécessaires pour une tarification sur la base du TRE.

Apportons notre contribution dans ce sens, et proposons ici les informations nécessaires que nous avons d'ailleurs recueillies sur le terrain et que nous souhaitons être le plus complet possible pour mettre en place une proposition.

- 1- Proposant ou assuré :
- 2- Société
- 3- Situation du risque
- 4- Activité (en détail)
- 5- Description des procédés de fabrication
- 6- Description du bâtiment

7- Qualité de l'assuré

construction

- Les poteaux et les poutres, supports verticaux des murs, sont-ils faits en acier, en maçonnerie (brique), ou en bois ?
- Les supports (horizontaux) de la toiture sont-ils faits en acier, en bois, maçonnerie ou autre matière (à préciser) ?
- Les murs extérieurs sont-ils en maçonnerie (brique), en bois ou autre matière (à préciser) ?
- Le(s) plancher(s) est-il (sont-ils) en maçonnerie, en bois ou autre (à préciser) ?
- Le nombre de niveaux (y compris le sous-sol et le rez-de-chaussée si c'est une maison à étage ; dans le cas contraire mettez "1" ?
- La toiture est-elle fabriquée en acier, aluminium, zinc, tuile, matière plastique ou autre (à préciser) ?
- Y a-t-il des plafonds, faux-plafonds (en staff, tôle métallique, plâtre, bois, ou autre à préciser ?)

8- Installations électriques

Type

Vérification effectuée par

Présence de transformateurs, de groupes électrogènes

Equipement de plus de 1 000 KVA

9- Chauffage

Existe-t-il un appareil de chauffage ou de séchage ?

Si oui en décrire le procédé de chauffage

10- Protection et prévention

- Service public d'incendie et de secours
 - Dispositif d'alerte
 - Centre de secours
 - Distance
 - Centre d'intervention le plus proche
 - Délai d'intervention
 - Existe-t-il un plan d'intervention
 - Existe-t-il des bouches d'incendies sur eau de ville
 - Existe-t-il d'autres sources d'eau
- Moyens propres à l'Etablissement

Service sécurité

Effectif

Fréquence de l'entraînement

- Extincteur mobile

Vérifié par

Nombre

- RIA

Nombre

Vérifié par

Source d'eau

- Exutoire de fumée et de chaleur

Vérifié par

- Sprinkleurs

Année de fabrication

Nbre de source d'eau

- Extincteur Gaz / Halon

Agent extincteur

- Surveillance des installations

Les installations automatiques ci-dessus sont surveillées en permanence.

- par un service de gardiennage et de surveillance
- par une station centrale de télésurveillance : laquelle
- autre dispositif.
- pas de surveillance
- Obligation d'utiliser le permis de feu est-elle respectée
- Interdiction de fumer
- Balayage quotidien des locaux
- Antécédents de risque sur 24 mois, sur 36, sur 48 mois.

Qualité de l'assuré.

- ☐ Propriétaire occupant unique
- ☐ propriétaire occupant partiel
- ☐ propriétaire non occupant
- ☐ locataire unique: Montant loyer
- ☐ Colocataires.
- ☐ Autres.

Capitaux

- bâtiment
- matériel
- mobilier
- marchandises

Estimation préalable.

B- LA VISITE DE RISQUE

Au vu de l'importance que revêt la visite de risque, elle doit être menée avec le plus grand soin. L'inspecteur doit pouvoir identifier les points de départs éventuels d'incendie, les classes de feu pouvant en résulter, l'agent extincteur approprié.

Il leur revient donc de préparer un plan des moyens de lutte contre l'incendie, d'analyser les solutions de dépannage en cas de sinistre. Il doit en outre s'attacher à la sensibilité du risque entendue comme potentiel calorifique que représente la construction, la couverture et les aménagements, le contenu, les risques de fabrication et les accumulations de valeurs.

En plus, une part importante de subjectivisme entre en jeu. En effet, dans le rapport de vérification, l'inspecteur est amené à donner un avis qui découle bien souvent de son expérience, de sa connaissance du marché et des risques.

Pour cela, Philippe CURTAT dans son "Guide pratique de la souscription des risques industriels en incendie ", propose que le souscripteur des risques industriels présente le profil suivant :

- Avoir 30 ans au moins
- Avoir fait des études terminales ou supérieures (juridique ou technique)
- Avoir vérifié des risques importants pendant au moins 5 à 6 ans.
- Etre diplômé du CNPP et/ou de l'ENss.
- Avoir une bonne connaissance du marché.

L'inspecteur doit aussi pouvoir donner des conseils, faire des recommandations judicieuses pour que le risque soit encore mieux protégé. Pourquoi ne pas adopter un profil similaire pour les nôtres ?

De plus l'assureur doit essayer de systématiser les vérifications après visite. Elles permettent de savoir si le risque est toujours bien tenu, si les recommandations ont été respectées, si les vérifications des installations sont faites etc.

Paragraphe 2 : INTEGRER ET PROMOUVOIR LE CHANGEMENT

UTILE

Nous avons noté une sorte de réticence au changement tant chez l'assureur que chez l'industriel. C'est donc chez ces deux que l'action pour le changement doit se faire même si elle peut s'étendre aux architectes.

A- CHEZ L'ASSUREUR

De nombreuses lacunes ont été observées dans nos compagnies d'assurances et il convient d'y remédier pour que le tarif puisse s'appliquer.

Nous avons ébauché le profil idéal que devrait avoir un inspecteur de visite de risque.

Il convient maintenant de parler de la formation que doivent suivre les souscripteurs eux-mêmes pour l'utilisation du TRE. Laquelle formation devrait d'ailleurs être facilitée par leur pratique des tarifs bleu et rouge.

Une instruction en sécurité incendie peut très utilement compléter la culture des souscripteurs de risques. Cela leur permettrait de "sentir" le risque, de réagir de manière intuitive et de donner un avis tout à fait subjectif sur les risques, pouvant avoir une influence non négligeable sur la tarification.

Si elle est nécessaire pour les agents du siège, elle l'est tout aussi pour ceux des agences et autres bureaux directs. En effet, ce serait un coût supplémentaire si pour des visites de risques dans des sites délocalisés on était obligé de faire appel à quelqu'un du siège.

Aujourd'hui, IIA et CICARE organisent de temps en temps des séminaires sur la tarification à partir du TRE et nos compagnies devraient y participer activement.

B- CHEZ L'INDUSTRIEL

L'industriel qui s'engage à monter une entreprise au sein de laquelle s'exerce une activité, doit pouvoir intégrer le problème d'assurance dès la construction. En effet, il investit des sommes souvent très importantes dans la mise en place d'une société et perdrait tout son argent en cas de survenance du sinistre que ce soit au début, pendant ou après les travaux.

Il s'agit donc pour l'assureur incendie de conseiller l'industriel pour que celui-ci intègre le besoin de protection et de prévention au moment même de la construction .

Il s'agit donc pour l'assureur incendie de conseiller l'industriel pour que celui-ci intègre le besoin de protection et de prévention au moment même de la construction .

Il devrait savoir quelle influence les matériaux de construction et les installations de prévention et de protection jouent sur la prime qu'il payera inmanquablement, s'il est soucieux de la préservation de ses biens.

Cette action doit se faire aussi bien chez l'architecte que chez l'industriel. En effet, le deuxième s'adresse au premier et non à l'assureur par ses constructions. On doit donc aussi le sensibiliser pour qu'il en fasse de même auprès de son client.

Cette action est importante car l'industriel ne pense que très rarement aux questions de sécurité : son souci premier est de minimiser le coût de revient et de rechercher l'aptitude fonctionnelle maximale du bâtiment.

Donc il faut amener les gens à penser sécurité, car "si on n'intègre pas ces soucis de sécurité dans le projet de construction, tout effort ultérieur de prévention et protection devient plus onéreux"²⁹.

Au demeurant, que peuvent valoir ces coûts si le bâtiment et son contenu sont sauvés par ces moyens de secours.

De plus, il doit y avoir dans l'entreprise industrielle des gens capables de renseigner l'assureur notamment dans le formulaire de déclaration de risques. En effet, il peut en donnant une information fausse par exemple sur les matériaux créer aussi une augmentation de prime non justifiée.

Une analyse nous permet aujourd'hui de dire que depuis 10 ans le TRE n'a pas beaucoup évolué au vu de l'accueil mitigé et timide qui lui a été réservé. Cela ne nous surprend d'ailleurs aucunement si l'on tient compte de ses nombreuses inadéquations avec notre environnement. Nous avons cependant essayé parce que c'est un excellent tarif, d'initier une réflexion dont l'objectif est d'aboutir à une véritable adaptation de ce tarif à notre continent.

²⁹ APSAI, Influence de la construction sur les tarifs d'assurance

CONCLUSION GENERALE

Notre mémoire de fin de formation nous a donné l'occasion de mieux explorer le domaine de l'assurance incendie, déjà analysé pendant notre cycle.

Aussi, avons-nous essayé de montrer le besoin d'assurance pour les entreprises et avons-nous vu ce qu'offre traditionnellement les compagnies d'assurances en matière de couverture incendie.

Ensuite, nous avons essayé de montrer la nécessité pour une société de veiller à mettre en place une tarification, et nous en avons par exemple dit qu'il en allait de la survie de la mutualité gérée par les assureurs et partant, de la survie et la pérennité même de nos sociétés.

Nous avons par ailleurs montré comment se montait un tarif, avec tous les éléments qui entrent en jeu, et avons également relevé l'influence de certains critères dans la fixation de la prime.

Il nous est alors apparu nécessaire pour l'assureur d'avoir un document de travail, un repère lui permettant de fixer et de réclamer aux souscripteurs une prime sinon juste, du moins assez proche de la réalité et des particularités de chaque risque.

Et nous avons retenu le document que nous connaissions le mieux et qui à notre avis présentait de nombreuses qualités et offrait de nombreux avantages pour l'assureur.

Mais à l'analyse, et au vu d'une enquête menée auprès des compagnies d'assurances du pays, il est apparu que le TRE puisqu'il s'agit de lui était confronté à de nombreuses difficultés dont la réticence au changement n'est pas des moindres.

Entre autres problèmes, nous avons noté que le TRE est un document d'origine française et s'ancre donc parfaitement dans cet environnement, qui est fondamentalement différent du nôtre. Et nous avons essayé de recenser les inadéquations de cet outil. Le TRE étant reconnu de tous comme un excellent instrument pour la maîtrise et la sélection des risques, le principal reproche qui lui est fait réside dans sa cherté. Il ne peut donc pas s'imposer dans ce climat de féroce concurrence dans un marché plutôt stable. La situation est telle que même les filiales des multinationales étrangères, dont les maisons mères utilisent pourtant le TRE, n'arrivent pas à se départir de l'ancien tarif.

S'il est admis que le TRE sera encore pendant un certain temps confronté à toutes ces difficultés qui rendent timide et mitigée son entrée sur le marché, il n'en demeure pas moins qu'il sera un jour au l'autre, tôt ou tard une réalité. Au demeurant, l'insertion de ce tarif pourrait être facilitée si l'ASAC s'investissait d'avantage, comme le font les institutions autonomes de la CIMA, pour promouvoir cet outil de travail.

Nous leur emboîtons le pas en initiant une réflexion sur les éventuelles modifications et adaptations qu'on peut apporter au TRE pour le rendre plus accessible, plus conforme à notre environnement, bref plus africain.

Pourtant de ce que le TRE est français, il nous est apparu important et primordial de proposer que soient intégrées pour la fixation des taux de prime par exemple, des statistiques locales.

De même, à partir du constat fait selon lequel le TRE était cher, nous en sommes à découvrir que cet état de chose vient uniquement de la mauvaise tenue de la plupart des risques et donc l'effort doit être fait sur la protection et la prévention des risques.

Pareillement, nous avons proposé la formation des techniciens et inspecteurs et la refonte des différentes propositions en partant du fait que la plupart des formulaires de déclaration de risque ne sont pas adaptés aux exigences du TRE et qu'il y a un besoin non négligeable de techniciens maîtrisant les nouvelles règles de tarification et de souscription des risques d'entreprises en incendie.

Mais la solution la plus efficace, même si elle n'est pas la plus juste serait de rendre le nouveau tarif obligatoire. En effet, elle piétine le principe général de la liberté des tarifs. Et d'ailleurs, sa véritable réussite passe par un changement des mentalités des uns et des autres, et la cessation des pratiques des sous tarifications.

Une voie plus douce serait l'introduction de ce tarif par le biais de la réassurance. Nous avons noté que l'incendie était très réassurée et bon nombre de nos réassureurs évoluent dans l'environnement qui a vu naître le TRE. Et nous connaissons le rôle déterminant que peuvent jouer les réassureurs dans la fixation de la prime, il y a donc fort à parier qu'ils influenceront nos compagnies. D'ailleurs, les compagnies africaines de réassurance sont très enclines à utiliser le tarif des risques d'entreprises si l'on en juge par la promotion qu'elles en font³⁰.

Une question demeure cependant dans notre esprit : c'est celle de l'opportunité réelle du changement de tarif. Le nouveau tarif va-t-il rapporter plus de prime, les coûts qu'on aura à engager et les résultats que nous obtiendrons permettront-ils de maintenir la rentabilité de la branche incendie ?

Mais toutes ces questions vont-elles pouvoir résister longtemps face au vaste mouvement de mondialisation ? L'Afrique ne sera-t-elle pas obligée de s'intégrer au nouveau concept de village planétaire.

³⁰ Supra p 61

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- GELLION (Alain), LANDEL (James) L'assurance incendie, l'argus, Paris 1990, 422 p
- DADE (Pierre-Henri) – Manuel du technicien incendie, Argus, Edition originale 1978, 575 p
- Bertrand (Marc) – L'assurance incendie, l'argus 1977, 254 p
- CURTAT (Philippe) – Guide pratique de la souscription des risques industriels en incendie, Edition l'assurance française, 1989, 61 p.
- APSAI – Influence de la construction sur les tarifs d'assurance incendie des risques industriels 1971, 57 p.
- LACOUR (Jacques) - Théorie et pratique de l'assurance incendie
- LANDEL (James) CHARRE-SERVEAU (Martine) – Lexique juridique et pratique de termes
d'assurances, Argus, Paris, 255 p.
- YEATMAN (Jérôme) – Manuel international de l'assurance, Economica 377 p

TEXTES REGLEMENTAIRES

Code CIMA

Code CIVIL

Tarif des risques d'entreprises, Tomes 1 et 3, 1996.

ARTICLE S/ JOURNAUX

Argus du 08 septembre 2000

Rapport d'activités ASAC 1998

Organe semestriel de l'ASAC de Mars 1999

FFSA- L'assurance Française en 1998

COURS

AW SEYBATOU – Cours d'incendie et des risques annexes DESS-A, IIA 14^e promotion

Ibrahim KEITA – Cours d'introduction à l'assurance

LOUISOT (Jean Paul) Cours de Risk Management

ANNEXE

QUESTIONNAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de la rédaction de notre mémoire de fin de formation au cycle 3 (Diplôme d'Etudes Supérieures et Spécialisées en Assurance) de l'Institut International des Assurances de Yaoundé, nous menons une étude sur le thème : *"Les nouvelles règles de souscription et de tarification des risques d'entreprises en incendie : quelles adaptations pour l'assureur Africain"*.

Nous avons pour cela besoin d'un certain nombre d'éléments que nous ne pouvons obtenir qu'auprès des praticiens que vous êtes.

Ces éléments nous permettront pensons-nous, d'enrichir une enquête qui, nous l'espérons, pourrait intéresser l'ensemble des professionnels de l'assurance incendie.

Aussi vous saurions-nous gré de donner réponses aux différentes questions que nous vous posons.

Nous vous prions par ailleurs de nous adresser un exemplaire de votre questionnaire-proposition.

Sincères remerciements.

Question N 1 : Nom de votre Compagnie :

Question N 2 : Votre nom et votre fonction (facultatif) :
.....

Question N 3 : Pratiquez-vous la branche incendie ?

Oui

Non

Question N 4 : Quel tarif utilisez-vous pour les risques d'entreprises ?

Tarif des risques industriels (tarif rouge)

Tarif des risques industriels (tarif bleu)

Tarif des risques d'entreprises (T.R.E.)

Question N 5 : Votre choix se porte sur ce tarif parce qu'il :

Est mieux adapté

Est d'application facile

Apporte plus de prime

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

Question N 6 : Si vous appliquez le T.R.E. l'appliquez-vous :

Intégralement (sans aucune modification)

Partiellement (application de certaines dispositions seulement)

Toujours (pour toutes les affaires)

En faisant quelques modifications

Quelques fois seulement

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

a) Pour ceux qui l'appliquent intégralement, l'appliquez-vous parce qu'il :

Aide à la sélection des risques

Est adapté à vos risques

Permet de cerner et de maîtriser les risques

Permet d'avoir une prime plus élevée

Est équitable

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

b) Pour ceux qui ne l'appliquent que de manière partielle, est-ce parce que certaines dispositions sont :

Inapplicables

Inadaptées à notre environnement

Non comprises

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

c) Pour ceux qui ne l'appliquent que de manière partielle, quelles sont les dispositions que vous n'appliquez pas souvent ?

Les taux de la tarification analytique

Les critères de tarification

Les moyens de protection et de prévention

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

d) Pour ceux qui le modifient, quels aménagements faites-vous ? :

Majoration du taux

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

e) Si vous ne l'appliquez que quelques fois, pour quels types d'affaires est-ce ? :

Affaires nouvelles

Renouvellement

Affaires à capitaux élevés

Nouveau type de risque en portefeuille

Risque inconnu

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

f) Si vous ne l'appliquez jamais, c'est parce qu'il est :

Français

Inadapté

Inapplicable

Trop complexe

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

Question N° 7 : Quelles difficultés majeures rencontrez-vous dans son application quotidienne ?

Pas d'informations suffisantes :

Coût des visites de risques

Pas de techniciens maîtrisant le tarif

Autres

.....
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

Question N° 8 : Quels aspects du T.R.E. pensez-vous qu'on doit à juste titre modifier ? :

Le niveau des taux (Tarification analytique)

Les dispositions générales

Autres
(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

Question N 9 : Composition de votre portefeuille de risques d'entreprises incendie :

Montant des contenus	Nombre de risques			
	< à 10	De 10 à 50	De 50 à 100	> à 100
Inférieur à 100 000 000				
De 100 à 400 Millions				
De 400 à 4000 Millions				
Supérieur à 4000 millions				

(cochez la case correspondante à votre réponse)

Question N° 10 : A votre avis ce seuil minimum de couverture (Environ 400 000 000) est :

Trop élevé

Faible

Suffisant

Insuffisant

Autres

Question N° 11 : Quel serait pour vous le bon niveau en matière de contenu des risques d'entreprises ? :

40 000 000 F CFA

100 000 000 F CFA

200 000 000 F CFA

300 000 000 F CFA

400 000 000 F CFA

Autres

Question N° 12 : Procédez-vous à des visites de risques ? :

Toujours

Quelques fois

Jamais

Autres

Question N° 13 : Que vous coûtent les visites de risques que vous effectuez ? :

Moins de 100.000 FCFA

De 100.000 à 500.000 FCFA

De 500.000 à 1.000.000 FCFA

Plus de 1.000.000 FCFA

Question N° 14 : Tous les risques visités entrent-ils en portefeuille ?

Oui

Non

Question N°15 : Procédez-vous à des vérifications de l'état des risques déjà visités ?

Oui

Non

Question N° 16 : A quel moment est-ce que vous procédez à vos visites de risques ? :

Avant la souscription

Après remise d'une note de couverture

Après la souscription

Autres

Question N° 17 : Pensez-vous que les critères de tarification choisis par le T.R.E. permettent de mieux cerner les risques que ceux de l'ancien tarif ? :

Oui

Non

Question N° 18 : Sont-ils suffisants ? :

Oui

Non

Question N° 19 : Rencontrez-vous des activités non prévues dans la Tarification analytique ? :

Oui

Non

Question N° 20 : Pouvez-vous nous en donner un exemple ?

.....

Question N° 21 : Dans ces conditions vous les tarifiez :

Par analogie avec risques que vous avez en portefeuille

En appliquant l'ancien tarif

En demandant à votre maison mère (si vous êtes une filiale)

Vous refusez de souscrire le risque

Autres

Question N°22 : Vos propositions ont-elles fait l'objet d'une réfection ? :

Oui

Années :

Non

Question N° 23 : Vos propositions vous donnent-elles tous les éléments pour une tarification en application du nouveau tarif ? :

Oui

Non

Question N° 24 : Quels moyens de prévention et de protection rencontrez-vous ? :

Extincteurs mobiles

Robinets d'incendie armés

Service de sécurité

Détecteurs automatiques d'incendie

Exutoires de fumée et de chaleur

Extincteurs automatiques à eau (sprinkleurs)

Extincteurs automatiques à gaz carbonique

Extincteurs automatiques à halons

Surveillance des installations

Interdiction de fumer

Balayage quotidien

Autres

(Possibilité d'avoir plus d'une réponse)

Question N° 25 : Lesquels ne rencontrez-vous jamais ?

.....
.....

Question N° 26 : Lesquels recommandez-vous souvent à vos clients ?

.....
.....

D- Question N° 27 : En matière de qualité et de tenue, la majorité des risques que vous avez en portefeuille sont :

E- Très bien tenus

Bien tenus

Moyennement tenus

Mal tenus

Très mal tenus

Autres

F- Question N° 28 : Avez-vous l'impression que vos assurés se préoccupent particulièrement des questions de prévention et de protection ? :

Oui

Non

Question N° 29 : Avez-vous dans votre société des techniciens ayant suivi des séminaires de formation sur la sécurité incendie ? :

Oui

Non

Question N° 30 : Dans combien de villes votre compagnie est-elle représentée ? :

.....

Question N° 31 : Coassurez-vous des risques tarifés par une compagnie n'appliquant pas le même tarif que vous ? :

Oui

Non

Question N° 32 : Arrive t-il que des réassureurs vous imposent un taux de prime autre que celui que vous avez fixé ou des moyens de protection et de prévention précis ?

Oui

Non

Question N° 33 : Quel est le comportement de votre portefeuille depuis que vous appliquez le T.R.E. ? :

Augmentation

Diminution

Statu quo

Question N° 34 : Pensez-vous que cet état de chose est dû à l'emploi de T.R.E. pour la tarification de vos risques ? :

Oui

Non

Question N° 35 : L'application de ce tarif vous impose t-elle une dépense supplémentaire ? :

Oui

Non

Nota : (Cochez chaque fois la case correspondante à votre réponse).

TABLE DES MATIERES

ABREVIATIONS	1
SOMMAIRE	
AVANT-PROPOS	
DEDICACE	
REMERCIEMENTS	
INTRODUCTION GENERALE	
PREMIERE PARTIE : INCENDIE DES RISQUES D'ENTREPRISES : GARANTIES ET SOUSCRIPTION	3
CHAPITRE 1 : LE CONTRAT D'ASSURANCE DES RISQUES D'ENTREPRISES	4
SECTION 1 : Comme assurance des biens	4
PARAGRAPHE 1 : les événements garantis	4
A – La garantie de base	4
1- L'incendie (y compris attentats)	4
2- L'explosion (y compris attentats)	5
3- La chute de la foudre	5
B – Les autres événements couverts	5
1- Les dommages électriques et électroniques	5
2- La tempête, l'ouragan et le cyclone	5
3- La chute d'appareils et navigation aérienne	5
4- Le choc de véhicules terrestres identifiés	6
5- La grêle et la neige sur les toitures	6
6- Les catastrophes naturelles	6
7- Les attentats (autres que l'incendie ou d'explosion)	6
8- Les risques spéciaux	6
9- Le risque atomique	7
PARAGRAPHE 2 : Les biens couverts par l'assurance incendie	7
A - : L'assurance des biens matériels	7
1- Les bâtiments	7
2- Le matériel	7
3- Le mobilier	7
4- Les marchandises	8
B – L'assurance des préjudices immatériels	8
1- L'assurance des frais et pertes	8
a) Les honoraires d'expert	8
b) Les pertes indirectes	8
c) La perte d'usage	8
d) Les frais de déblai et de démolition	8
e) Les pertes financières	8
f) Les pertes de loyer	8
g) Les frais de déplacement et de relogement	8
h) Les intérêts d'emprunt	9
i) Le coût de reconstitution des supports informatiques	9
j) Les frais de mise en conformité	9
k) Le remboursement de la prime « dommages -ouvrages »	9
2- Extension à d'autres frais et pertes	9
a) La perte d'exploitation	9

b) La perte de fonds de commerce	9
SECTION 2 : Comme assurance de responsabilité	10
PARAGRAPHE 1 : La responsabilité liée au contrat de bail	10
A – La responsabilité du locataire	10
1- Fondement juridique	10
a) Cas du locataire unique	10
b) Cas de colocataire de plusieurs locataires	10
c) Cas de sous-location	11
d) Cas particulier de cohabitation avec le propriétaire	11
2 – Différents types de responsabilités	11
a) Le risque locatif ordinaire (RLO)	11
b) Le risque locatif supplémentaire (RLS)	11
c) La responsabilité du locataire pour trouble de jouissance	11
d) La responsabilité du locataire pour perte des loyers	11
B – La responsabilité du propriétaire	12
1- Fondement juridique	12
2- Les différentes responsabilités	12
a) Le recours des locataires	12
b) La responsabilité pour trouble de jouissance	12
C – Quelques dispositions particulières	12
1- La renonciation par le propriétaire du recours contre le locataire	12
2- La renonciation par le locataire du recours contre le propriétaire	12
3- Situation du sous-locataire	12
PARAGRAPHE 2 : Les autres responsabilités	13
A – Fondement juridique	13
1- Découlant du code civil	13
2- Lié à d'autres textes	13
B – Les différentes responsabilités	13
1- La responsabilité à l'égard des voisins et des tiers	13
2- La responsabilité du syndicat de copropriétaires	13
3- La responsabilité du gérant	13
4- La responsabilité du dépositaire	14
5- L'assurance pour le qui il appartiendra	14
CHAPITRE 2 : LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT D'ASSURANCE DES RISQUES D'ENTREPRISES	15
SECTION 1 : La tarification	15
PARAGRAPHE 1 : Notion de tarification	16
A – Définition et justification	16
B – Calcul de la prime	17
C – Influence des critères de tarification	17
1- Action sur la fréquence : la prévention	18
2- Action sur la gravité : la protection	18
3- Action sur la fréquence et sur la gravité	18
PARAGRAPHE 2 : le traité des risques d'entreprises	18
A – Présentation du TRE	19
1- Champ d'application	19
2- Principales innovations	19
B – Les règles de tarification du TRE	20
1- Détermination du taux de base	20

2- Les critères liés à la garantie de base	20
a) La construction	20
b) Le chauffage	22
c) Les installations électriques	22
d) La communauté, la contiguïté et la proximité	23
e) Les accumulations de valeurs	24
f) Le stockage à grande hauteur	24
g) Protection et prévention	25
3- Quelques cas particuliers	27
a) Communauté de plusieurs risques	27
b) Stockage et emploi des liquides inflammables et de gaz combustible	27
c) Risque protégé et risque non protégé	27
4- La tarification des autres risques	27
a) La tarification des autres événements	28
b) La tarification des frais et pertes	28
c) La tarification des responsabilités	28
d) Cas particuliers d'assurances	28
SECTION 2 : La souscription des risques d'entreprises	29
PARAGRAPHE 1 : Schéma classique de la souscription	29
A – Les préalables à toute souscription	29
1- Les déclarations du souscripteur	29
2- La visite de risque	30
B- Application des règles de tarification	30
1- Schéma de tarification	30
a) Détermination de tarification	30
b) Détermination de la prime commerciale	31
2- Exemple d'application	31
PARAGRAPHE 2 : Le contrat et la signature	33
A – Etablissement du contrat	33
1- Les conditions générales	34
2- Les conditions particulières	34
3- Les conventions spéciales	34
4- Annexes ou intercalaires	34
B- Signature du contrat	34
	36
DEUXIEME PARTIE : DIAGNOSTIC ET ESSAI DE SOLUTION	
CHAPITRE 3 : ANALYSE PRATIQUE DE L'APPLICATION DU TRAITE DES RISQUES D'ENTREPRISES	37
SECTION 1 : Méthodologie utilisée	37
PARAGRAPHE 1 : La collecte des données	37
A – La documentation	37
1- Les cours	37
2- La bibliothèque	37
3- Autres sources documentaires	38
B- L'enquête	38
1- Nos cibles	38
2- Critère de choix	38
C- Les entretiens	39
1- Nos interlocuteurs	39
2- But recherché	39
PARAGRAPHE 2 : Analyse des données	39

A – orientation globale	39
B – Traitement des données	40
SECTION 2 : Les difficultés d'application du tarif	40
PARAGRAPHE 1 : Les difficultés relevant du tarif	41
A – Dans sa conception	41
1- L'environnement français	41
a) La statistique des activités	41
b) L'organisation et les organismes	41
c) Les moyens de secours	42
d) Les entreprises et les hommes	43
2- L'environnement africain	43
a) Les critères de tarification	44
b) Le champ d'application	45
c) Les garanties offertes	45
d) Les entreprises et les hommes	46
e) La concurrence	46
B – Dans ses exigences	47
1- Formulaire de déclaration du risque : la proposition	47
2- La visite de risque	47
PARAGRAPHE 2 : Les difficultés liées à diverses autres considérations	48
A – Les aspects technico-juridiques	48
1- Le visa de l'autorité de tutelle	48
2- Existence des tarifs multirisques	48
3- La statistique globale des clients	49
4- L'opportunité du changement	49
B – Quelques autres obstacles	49
1- La réticence au changement	49
2- Le caractère statistique du secteur industriel	50
3- Coût supplémentaire induit	50
CHAPITRE 4 : ESSAI D'ADAPTATION	51
SECTION 1 : Adapter le TRE à l'environnement africain	51
PARAGRAPHE 1 : Les aménagements tarifaires	52
A – Le champ d'application	52
1- Les activités	52
2- Le montant du contenu	52
B – La tarification analytique	53
PARAGRAPHE 2 : Prise en compte des spécificités locales	54
A – Les critères de tarification	54
1- La construction	54
2- La prévention et la protection	54
3- Le chauffage	55
4- Le stockage à grande hauteur	55
5- Les accumulations de valeur	56
B – Les garanties offertes	56
C- Sur le plan organisationnel	56
SECTION 2 : Moduler l'environnement en fonction du tarif	57
PARAGRAPHE 1 : Modification nécessaire de l'esprit des questionnaires et visites de risque	57
A – Les formulaires de déclaration de risque	57
B – La visite de risque	60
PARAGRAPHE 2 : Intégrer et promouvoir le changement utile	61

A – Chez l'assureur	61
B – Chez l'industriel	61
CONCLUSION GENERALE	63
BIBLIOGRAPHIE	65
ANNEXE	66
TABLE DES MATIERES	73