

**CONFERENCE INTERAFRICAIN
DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)**

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

BP :1575 Tel :220.71.52.

Fax :220.71.51

Email: iia@syfed.cm.org

YAOUNDE - CAMEROUN

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES POUR LE DIPLOME D'ETUDES
SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESSA)**

THEME :

**LES PROBLEMES DE TARIFICATION ET D'ETUDE
DES RISQUES EN MATIERE D'ASSURANCE**

Présenté par:
BOUKAMBA JEAN PAUL

Sous la direction de :
MONSIEUR NGUEMA MBA
DIRECTEUR TECHNIQUE AUX ASSINCO S.A.

**16^e PROMOTION DESSA (2002-2004)
NOVEMBRE 2004**

DEDICACES

Je dédie le présent travail à :

Mon défunt grand- père paternel **BOUKAMBA René**,

Ma défunte grand-mère maternelle **KOUMBA Augustine**,

Ma défunte tante paternelle **GUIPILA Hortense** pour l'amour et l'affection qu'ils ont toujours su m'apporter dans leur vivant.

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail, il est important de remercier tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à son élaboration.

Nos remerciements mérités à **Monsieur ZANOVI Jean Gratien**, Directeur Général de l'Institut International des Assurances de Yaoundé, à toute l'administration et à tout le corps professoral.

Remerciements à la Direction Nationale des Assurances pour l'obtention de ce stage.

Remerciements sincères à **Madame DENDE**, Directeur Général des Assurances Industrielles et Commerciales du Gabon (ASSINCO S.A.) et à toute l'administration technique pour avoir accepté ce stage.

Nos remerciements à **Mademoiselle GASSITA**, chef de production automobile et risques divers, pour ses nombreuses propositions constructives.

Toutes nos gratitude à **Monsieur NGUEMA MBA**, Directeur Technique, qui a pu diriger ce travail en dépit de ses multiples occupations et sollicitudes.

Nos remerciements à tout le département production et à tout le personnel des ASSINCO S.A. pour leur contribution.

A tous les étudiants de la seizième promotion de l'Institut International des Assurances, remerciements sincères pour l'esprit d'équipe et de curiosité qu'ils ont pu cultiver en nous.

Tous nos remerciements à toutes personnes qui nous ont apporté leur soutien matériel et financier pour la concrétisation cette œuvre.

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
Première partie : Le processus de tarification et difficultés d'étude des risques directs d'incendie au GABON	6
CHAPITRE I : LA TARIFICATION DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE AU GABON.....	8
Section 1 : Approche et sélection du risque.....	8
§1 : Le questionnaire – proposition.....	8
§2 : La visite du risque.....	10
Section 2 : L'élaboration du tarif.....	12
§1 : Classification des risques : Approche théorique.....	12
§2 : Détermination des taux applicables.....	14
CHAPITRE II : DIFFICULTES D'ETUDE DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE.....	17
Section 1 : Les problèmes de sélection : l'expérience d'ASSINCO S.A.....	17
§1 : Les facteurs endogènes.....	17
§2 : Les facteurs exogènes.....	19
Section 2 : Les problèmes d'analyse des risques.....	22
§1 : Les difficultés d'adapter les taux.....	22
§2 : Les difficultés d'apprécier les risques simples.....	24
Conclusion partielle.....	27
Deuxième partie : les difficultés de tarification et propositions.....	28
CHAPITRE I : LES DIFFICULTES DE TARIFICATION DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE AU GABON.....	30
Section 1 : La situation générale du marché de l'assurance dommages au Gabon.....	30
§1 : L'historique du marché de l'assurance dommages au Gabon.....	30
§2 : La rentabilité du marché.....	32
Section 2 : Les difficultés tarifaires de la branche incendie.....	34
§1 : Problème de maîtrise des charges.....	35
§2 : Problèmes tarifaires de la branche incendie.....	37
CHAPITRE II : PROPOSITIONS.....	41
Section 1 : Approcher le marché.....	41
§1 : Comprendre le comportement des clients.....	41
§2 : Comprendre le comportement des apporteurs.....	43
Section 2 : Discriminer les risques.....	45
§1 : Une sélection drastique.....	45
§2 : Interroger le marché et l'environnement.....	46
CONCLUSION GENERALE.....	49
BIBLIOGRAPHIE ET ANNEXES.....	53
BIBLIOGRAPHIE.....	54
ANNEXES.....	55

INTRODUCTION GENERALE

Les problèmes de tarification et d'étude de risques restent au cœur des préoccupations des compagnies d'assurances. Car une bonne tarification, conséquence d'une bonne étude de risque, conduit inéluctablement à l'équilibre technique de la compagnie d'assurances. A l'opposé, une mauvaise tarification entraîne un déséquilibre; au pire une ruine de la compagnie.

Le mot problème se définit, d'après le dictionnaire Larousse, comme une difficulté à expliquer. C'est également une question à résoudre par des procédés scientifiques. La tarification est par contre le processus de détermination des prix d'équilibre d'un bien ou d'un service. Cette détermination des prix d'équilibre se fait à l'aide d'un travail analytique appelé étude. L'étude est alors toute démarche qui permet de comprendre un phénomène dans toutes ses dimensions. Dans le cas espèce, le phénomène étudié est le risque en matière d'assurance qui est, selon les ouvrages mathématiques et statistiques, un événement probabilisable. C'est-à-dire soumis à une loi de probabilité. Pour les assureurs, le risque se définit comme un sinistre éventuel dont la survenance dépend d'un état de nature. Jacques CHARBONNIER (1983)¹ précise à son tour que le risque est quelque chose de non désiré et devant être évité en raison de ses conséquences économiques et sociales négatives.

Dès lors, les problèmes de tarification et d'étude de risque peuvent se définir comme les difficultés auxquelles sont confrontées les compagnies d'assurances dans la détermination des prix d'équilibre des produits d'assurances et la maîtrise des sinistres éventuels.

En effet, la question de tarification et d'étude de risque en assurance a été débattue au niveau théorique et intéresse bon nombre d'analystes. Pour les économistes classiques et néoclassiques, les prix d'équilibre d'un produit d'assurances sont définis à travers la confrontation entre l'offre et la demande à l'instar d'autres produits. Cette offre suppose, pour le producteur, la connaissance du coût de production des différents produits. En outre, cette fixation des prix d'équilibre des produits se fait dans un univers concurrentiel pur et parfait affirme l'économiste Léon WALRAS². On entend par univers concurrentiel, au sens de Léon WALRAS, un univers où chaque agent individuel formule ses demandes et ses offres de biens

¹ Jacques CHARBONNIER (1983), « La Pratique du risk management », L'argus, la sécuritas.

² Léon WALRAS, cité par Jacques LECAILLON et Jean-Dominique LAFAY (1994), « Analyse macroéconomique », éd. Cujas.

et services en supposant qu'il peut acheter ou vendre toutes les quantités qu'il désire aux prix courants, en respectant simplement sa contrainte budgétaire.

Cependant, le marché de l'assurance est un marché particulier. Le phénomène d'inversion du cycle de production fait de ce marché celui dans lequel les prix d'équilibre des produits se forment au moyen des caractéristiques du risque et des statistiques passées dudit marché. L'hypothèse posée par les pionniers de l'actuariat tel que BORCH (1962)³ est celle l'homogénéité du portefeuille. Celle-ci implique que la compagnie d'assurance connaît précisément la probabilité de réalisation de l'aléa qui est commune à tous les agents. Ces auteurs supposent aussi que la compagnie d'assurances analyse correctement les événements réalisables. Pour Didier FOLUS (1997)⁴, le principe de tarification des produits d'assurances repose sur l'existence de la fonction d'utilité espérée de Von Neumann et MORGENSTEN (1944). Cette fonction énonce que l'assureur calcule la prime de telle sorte qu'assurer ou non lui est indifférent. Du reste, il convient de dire avec Didier FOLUS (1997) qu'une bonne tarification est fondée sur la notion d'indépendance, de dispersion géographique des risques assurés et la loi des grands nombres.

Pour sa part, Igor ANSOFF(1989)⁵ nuance cette position de BORCH (1962). Pour lui, les entreprises ne peuvent pas prévoir exactement la probabilité de réalisation des événements prévisibles parce que les événements prévisibles eux-mêmes ne sont pas dépourvus de risques. « Si notre aptitude à prévoir l'avenir se borne à quelques événements prévisibles, nous avons toutes raisons de penser que d'autres, actuellement imprévisibles, ont de fortes chances de se produire » ajoute-t-il. C'est pourquoi, pour mieux assurer leurs équilibres économiques, les entreprises doivent intégrer dans leurs évaluations l'imprévisibilité par le biais de la flexibilité conclut Igor ANSOFF(1989).

Présentement, les assureurs épousent cette approche d'Igor ANSOFF (1989). Ils estiment que la vraie bataille est celle des bonnes affaires tout en évitant de commettre les erreurs du passé pour un retour à l'équilibre technique hors produits financiers. Pour cette

³ BORCH (1962) cité par Jean Jacques LAFFONT (1991) dans « économie de l'incertain et de l'information », vol. 2, du cours de théorie micro économique, éd. Economica.

⁴ Didier FOLUS (1997), « Théorie financière et assurance », article n°94, paru dans encyclopédie des marchés financiers, éd. Economica. Tome 2

⁵ Igor ANSOFF (1989), « Stratégie du développement de l'entreprise », Nouveaux Horizons.

raison, les compagnies doivent procéder à une sélection drastique des risques afin de déterminer un taux de prime adéquat, raisonnable, équitable et compétitif.

Par ailleurs, les auteurs tel Jean Jacques LAFFONT (1991) déclare que la formation des prix d'équilibre en assurances se fait dans un marché de concurrence oligopolistique. On entend par concurrence oligopolistique, au sens de STAKELBERG⁶, une structure de marché dans laquelle il existe plusieurs demandeurs et peu d'offreurs et où les entreprises qui y opèrent, tout en faisant cause commune, ont la possibilité d'imposer leurs prix aux clients en fonction des caractéristiques de ces derniers et de la branche. Jean Jacques LAFFONT (1991) précise que la compagnie d'assurances réalise son optimum en imposant un tarif variable dépendant du niveau d'autoprotection choisi par l'assuré.

L'étude d'un tel sujet est pertinente pour les pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'assurances (CIMA) qui ont besoin d'un équilibre technique permanent pour la pérennité de leurs entreprises. Pour le Gabon, l'importance de ce sujet se justifie par le fait qu'il existe des risques prévisibles mais qui fluctuent considérablement et effilochent les couvertures des compagnies présentes d'une part ; hypothèquent le retour à l'équilibre hors produits financiers dans certaines branches d'autre part. Dans ce pays, pour toutes catégories de dommages confondus, le ratio combiné sur affaires directes et hors produits financiers est de **85.98%** en 1999 . En 2000, il se situe à **104.06%** et à **91.83%** en 2001 puis à **69.69%** en 2002.

Dès lors, la question que nous posons reste celle de savoir les difficultés auxquelles sont confrontées les compagnies d'assurances installées au Gabon dans la détermination des prix d'équilibre de leurs produits et la maîtrise des sinistres éventuels.

Pour répondre à cette question, nous partons des hypothèses traditionnelles ; précisément celle de l'homogénéité du portefeuille, de l'historique du risque et celle de stabilité du marché comme l'ont fait les pionniers de l'actuariat et les économistes de l'entreprise. Précisons aussi que toute notre étude se fait dans un univers de concurrence imparfaite et que le risque choisi n'infirmes pas l'hypothèse de la loi des grands nombres.

⁶ STAKELBERG cité par Jacques LECAILLON (1993), « analyse micro économique », nouvelle édition, cujas.

En effet, l'assurance présente une diversité ; il y a l'assurance de personne et l'assurance de dommages. Pour mieux cerner notre sujet, nous bornons notre réflexion dans le cadre de l'assurance de dommages essentiellement. Là encore, l'assurance dommages présente plusieurs branches⁷ ; notamment la branche accident, la branche corps de véhicules terrestres, corps de véhicules aériens, corps de véhicules maritimes, lacustres et fluviaux, incendie et éléments naturels, responsabilité civile, corps de véhicules terrestres, etc. Chaque branche ayant ses critères de tarification et d'étude. Compte tenu de cette diversité, et pour mieux mener notre réflexion, nous nous intéressons au risque direct d'incendie uniquement à cause de sa rigueur tarifaire, sa plénitude, du volume des primes qu'il génère et de l'ampleur des dégâts qu'il occasionne en cas de survenance. Notre champ de réflexion reste l'espace CIMA et plus précisément le marché gabonais. Par défaut des statistiques, notre analyse part de 1999 à 2002.

Dans ce travail, notre préoccupation est de montrer qu'en dépit des bons résultats globaux de la branche dommages, les compagnies d'assurances installées au Gabon éprouvent des difficultés d'élaboration des prix d'équilibre et d'analyse de risque direct d'incendie afin de suggérer quelques solutions. Pour cela, nous prenons à témoin l'entreprise les Assurances Industrielles et Commerciales du Gabon (ASSINCO S.A). En effet, notre démonstration des problèmes de tarification et d'étude des risques en matière d'assurance incendie stricto sensu se fait à travers l'analyse de la proposition d'assurances d'une part, la détermination du déséquilibre technique et tarifaire sur affaires directes de la branche incendie d'autre part.

Notre travail se divise en deux parties. La première traite du processus de tarification et difficultés d'étude des risques directs d'incendie. La deuxième montre les difficultés de tarification et propose quelques solutions.

⁷ Voir l'article 328 du code CIMA pour une liste complète.

PREMIERE PARTIE :

LE PROCESSUS DE TARIFICATION ET DIFFICULTES D'ETUDE DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE AU GABON.

Le processus de tarification est par définition l'ensemble des étapes qui conduisent à la détermination d'un taux de prime suffisant. On entend par taux de prime suffisant, le taux de prime qui couvre correctement le risque et permet à l'assureur de garder son équilibre technique.

Les difficultés d'étude sont les problèmes et les obstacles que rencontrent les compagnies d'assurances dans l'appréciation des risques pour fixer un taux de prime d'équilibre.

Cette partie du travail a un double objectif. D'abord, elle présente le mécanisme de tarification des risques directs d'incendie (chapitre 1). Ensuite, elle montre les difficultés d'appréciation desdits risques (chapitre 2).

CHAPITRE I : LA TARIFICATION DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE AU GABON.

La tarification est le procédé par lequel une entreprise détermine le prix de vente de ses produits. En assurances, la tarification est le mécanisme de calcul des taux de prime nets applicables aux capitaux garantis pour déterminer la prime à payer par l'assurable. Cependant, le calcul des taux applicables obéit à une démarche spécifique pour éviter toute erreur technique. Ainsi, prenant à témoin la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, ce chapitre a pour objet de montrer comment les assureurs gabonais calculent les taux applicables au risque direct d'incendie. Nous verrons dans la première section la sélection des risques. Dans la deuxième section, nous verrons l'élaboration du tarif.

Section 1 : Approche et sélection du risque

La sélection est d'après le Larousse, l'action de choisir. C'est également l'analyse menée par le décideur afin de retenir un projet. Pour les assureurs, la sélection du risque peut se définir comme un appel à la discipline afin de rentabiliser le portefeuille. C'est une politique qui permet à l'assureur de voir l'assurabilité du risque. Au Gabon, comme partout ailleurs, l'approche et la sélection du risque passent vraisemblablement par le questionnaire-proposition et la visite du risque.

§1. Le questionnaire – proposition

Le questionnaire- proposition est le document par lequel l'assureur demande au prospect, à la souscription, de déclarer le risque et ses antécédents pendant un certain temps. Dans ce paragraphe, nous analysons la déclaration du risque à la souscription comme une démarche qui permet de fixer les prix d'équilibre des risques proposés à l'assurance.

a) La déclaration de l'état du risque à la souscription

Une tarification suffisante passe nécessairement par une bonne déclaration du risque. Cette déclaration faite par l'assurable permet à l'assureur de se faire une opinion du risque qu'il doit couvrir. Ainsi, la déclaration de l'assurable se fait au travers d'un support remis par

l'assureur dans lequel il répond correctement aux questions que lui pose l'assureur. Cette démarche dictée par l'article 12 2° du Code CIMA précise que l'assuré est obligé de répondre exactement aux questions posées par l'assureur, notamment dans le formulaire de déclaration du risque par lequel l'assureur l'interroge lors de la conclusion du contrat. Toutefois, cette déclaration doit se faire de bonne foi. Car, une réponse erronée aboutit à une mauvaise appréciation du risque et par conséquent à une mauvaise tarification. A travers la déclaration, l'assuré doit donner toutes les informations suffisantes connues de lui à la souscription permettant d'égaliser l'engagement de l'assureur à celui de l'assuré.

Pour les risques directs d'incendie, et précisément les risques d'entreprise, la déclaration doit porter exactement sur l'activité, l'âge des bâtiments, la nature et la dangerosité des produits stockés, les procédés de chauffage, les installations électriques, la hauteur de stockage, l'accumulation de valeur, la proximité, les moyens de prévention et de protection ; et l'assureur pour déterminer le taux de prime net applicable tient compte de toutes ces composantes. Pour une bonne tarification, les assureurs gabonais s'efforcent à pousser les assurables à déclarer correctement les risques proposés pour réaliser de bons résultats. Car, comme le souligne Nick PRETTEJOHN⁸, cette politique met en garde contre tout laisser- aller technique.

Pour les risques simples, les assureurs gabonais demandent à l'assurable de déclarer exactement sa situation et la catégorie de l'immeuble ; le nombre de pièces principales ; le capital mobilier. Une demande de renseignement est aussi faite quant à l'usage de l'immeuble et la surface développée. Dans tous les cas, l'assureur doit savoir si l'assurable est locataire, propriétaire occupant ou non occupant.

Mais pour une bonne approche du risque, la déclaration de l'état du risque à la souscription est complétée par celle des antécédents dudit risque.

b) La déclaration des antécédents du risque

Dans notre introduction générale, nous avons vu que la tarification des produits d'assurances se fonde sur les statistiques du passé. Ainsi, Pour avoir une idée exacte du risque

⁸ Nick PRETTEJOHN, cité par Stéphanie SALTU (2004), « Le Lloyd's met en garde contre tout laisser-aller technique », article, L'argus de l'assurance. N°6877, 16 Avril 2004.

à couvrir, les assureurs conduisent l'assurable à déclarer les antécédents dudit risque dans le questionnaire- proposition. De façon générale, ce questionnaire couvre une période de cinq ans et concerne tout risque assurable. Cela tant pour les risques directs d'incendie des entreprises que pour les risques simples.

Théoriquement, pour les assureurs, la déclaration des antécédents renforce la sélection des risques. Elle évite toute omission et toute déclaration inexacte du risque. A ce titre, un niveau de sinistre élevé dans le temps, constaté par l'assureur, conduit ce dernier à prendre le risque ou non. Cette attitude s'explique par le fait que la proposition d'assurance n'engage ni l'assureur, ni l'assuré (article 6 du code CIMA). La déclaration des antécédents revêt un caractère obligatoire en ce sens que l'assureur tout en répondant à ses obligations, doit chercher à indemniser son client selon les termes du contrat et dans le respect de son équilibre technique. En somme, grâce à la connaissance des antécédents du risque, l'assureur projette la volatilité du risque et mesure son engagement futur en cas d'acceptation. La déclaration des antécédents donne à l'assureur une idée a priori de son ratio combiné et de son équilibre tarifaire.

Cependant, il convient de préciser qu'au Gabon, certains intermédiaires et compagnies d'assurances n'interrogent pas les prospects sur l'historique des sinistres dans le questionnaire- proposition . Toutefois, notons que le questionnaire – proposition se double d'une visite de risque.

§2. La visite du risque

Elément incontournable dans l'assurance, la visite de risque est le fait pour l'assureur de repérer géographiquement et d'identifier physiquement le risque proposé. C'est le contact direct avec le risque pour une sélection normale et une tarification équilibrée.

a) La localisation géographique du risque

D'après le Larousse, la localisation se définit comme le fait de repérer un objet dans l'espace. Ce terme signifie aussi le fait de positionner géographiquement un objet et de le circonscrire. En assurances, on peut dire que la localisation géographique du risque est le fait

de situer le risque à un endroit donné. Cette notion reste irremplaçable en assurances parce que l'assureur doit savoir avec précision le lieu géographique de celui-ci et son voisinage.

La localisation géographique permet de comprendre les facteurs sociaux, économiques et écologiques susceptibles d'améliorer ou d'aggraver l'aléa. A l'aide de cette connaissance, l'assureur saura si le risque se trouve dans un milieu social agité ou non d'une part; il saura le niveau de l'activité économique, le degré d'exposition aux catastrophes naturelles et le niveau de l'évolution de la jurisprudence dans la localité d'autre part.

Dès lors, pour les risques directs d'incendie, la détermination du taux applicable doit vraisemblablement tenir compte du milieu dans lequel se trouve l'objet à risque. Comme le soulignent François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG et Michel LATRASSE (1999)⁹, la tarification du risque incendie nécessite la vérification de plusieurs paramètres successifs. Cette tarification tient compte non seulement des éléments spécifiques au risque, mais aussi au voisinage et au milieu culturel du risque assurable.

Toutefois, pour tout assureur, la localisation du risque s'accompagne d'une identification physique de ce dernier. Cela tant pour les risques d'incendie d'entreprise que pour les risques simples.

b) L'identification physique du risque proposé

Dans toutes les assurances, l'identification physique reste vraisemblablement un facteur d'étude approfondie du risque. Cette notion permet à l'assureur de rentrer en contact direct avec le risque et de mieux le comprendre. L'identification physique du risque renforce l'idée selon laquelle l'objet à risque doit exister réellement pour éviter des sinistres fictifs. C'est la prise de contact avec le risque.

Pour les risks managers, l'identification physique du risque oriente l'assureur sur les origines endogènes et exogènes des faits dommageables éventuels. Ce critère renseigne l'assureur sur les périls pouvant être développés par le risque lui-même et à l'intérieur de son

⁹ François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG et Michel LATRASSE (1999), « Les Grands Principes de l'Assurance », 4^e édition, L'Argus.

périmètre d'une part ; sur les périls susceptibles de se développer à l'extérieur de son périmètre d'autre part.

En somme, pour les assureurs gabonais et plus précisément des ASSINCO S.A, la visite des risques permet à l'assureur de vérifier l'exactitude des déclarations faites sur le questionnaire- proposition, d'analyser la consistance et la fiabilité du risque proposé. Lesquelles permettent une sélection convenable et susceptible de garantir la mutualité

C'est à la suite de l'analyse du questionnaire-proposition et de la visite du risque que l'assureur élabore les taux applicables aux capitaux garantis.

Section 2 : L'élaboration des tarifs des risques directs d'incendie

L'élaboration des tarifs est le fait pour une entreprise de déterminer les prix de vente de ses produits. En assurances, on entend par élaboration des tarifs le fait pour une compagnie d'assurances de définir des taux de primes qui s'appliquent aux capitaux assurés pour obtenir la prime que l'assuré doit payer en contre partie de la garantie. En incendie, la détermination des taux applicables passe nécessairement par la classification des risques assurables. C'est pourquoi, avant de voir comment les assureurs gabonais déterminent les taux applicables, il reste utile de voir la classification des risques dans un premier temps.

§1. La classification des risques assurés : approche théorique

En assurances, et quelque soit le pays où se trouve l'entreprise d'assurances, aucune tarification ne peut se faire sans avoir classé les produits au préalable. On entend par classement, les distinctions faites entre les objets assurables. En assurances incendie, pour une tarification conséquente, une distinction est faite entre les risques d'entreprise et les risques simples. C'est ce que nous allons voir dans les lignes qui vont suivre.

a) Les risques d'entreprise

L'entreprise est par définition une unité de production. Cette dernière encourt d'énormes risques tant pour elle-même que pour son environnement. De façon générale, les

risques d'entreprise peuvent se définir comme étant l'ensemble de dommages que l'entreprise peut subir dans ses activités et/ou pouvant engager sa responsabilité. Pour les assureurs incendie, les risques d'entreprise sont des dommages causés aux biens des entreprises et résultant de l'incendie. D'après l'Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances de Dommages (APSAD), les risques d'entreprise sont ceux encourus par les entreprises dont la valeur de l'indice industriel est supérieure ou égale à 10.000 RI¹⁰. C'est aussi l'ensemble des risques encourus par les entreprises dont l'activité est régie par le traité d'incendie des risques d'entreprise. C'est grâce à ce traité que les compagnies d'assurances classent les risques dans le but de déterminer le taux applicable conséquent.

Dans les pays sous développés, et plus précisément ceux de l'Afrique sub-saharienne, le classement pose certains problèmes dans beaucoup de marchés d'assurances. Au Gabon, l'absence d'organisme de détermination d'indice de risque industriel contraint les compagnies qui y opèrent de recourir à la théorie économique de classement d'entreprise. Ainsi, sont classées dans la catégorie des risques industriels, toutes les entreprises dont l'activité est régie par traité d'incendie des risques industriels et réunissent les critères suivants : le chiffre d'affaires est au moins égal à cent cinquante millions ; le personnel est supérieur à quinze personnes et la surface développée reste supérieure à six cent mètres carrés. Théoriquement, cette classification permet à l'entreprise d'assurances de mieux surveiller son portefeuille afin de respecter la statistique commune.

Précisons que les assureurs incendie ne s'intéressent pas seulement aux risques directs d'incendie d'entreprise. Ils militent aussi pour les risques simples.

b) Les risques simples

Partant des critères définis plus haut, les risques simples sont les risques qui ne répondent pas aux normes définies par l'APSAD pour appliquer le traité d'incendie des risques d'entreprise. De façon générale, en France précisément, les risques simples concernent l'habitat, les professions libérales, le commerce, l'artisanat, les petites et moyennes industries, les propriétés publiques, religieuses, culturelles et de bienfaisances. L'APSAD précise dans sa

¹⁰ La valeur de l'indice des Risques Industriels (R.I) est déterminée trimestriellement par l'APSAD.

définition que le risque simple est celui pour lequel la valeur indiciaire est inférieure à 10.000RI.

Au Gabon, la notion de risques simples revêt une définition purement économique. Sont considérées comme risques simples, toutes les organisations qui remplissent les critères suivants : le chiffre d'affaires doit être strictement inférieur à cent cinquante millions. L'effectif du personnel doit être inférieur ou égal à quinze personnes et la surface développée doit être inférieure ou égale à six cent mètres carrés.

Raisonnement, c'est après avoir classé le risque que l'assureur procède au calcul du taux de prime applicable.

§2. La détermination des taux applicables

Comme nous l'avons dit au début de cette section, la détermination du taux de prime d'assurances est le calcul par lequel l'assureur définit les taux de prime qui s'appliquent à la valeur des biens assurables pour déterminer la prime commerciale d'assurances. Avant de voir la détermination des taux de prime nets, il est utile de connaître la composition du taux d'une prime d'assurances.

a) La composition du taux de prime d'assurances : rappel théorique.

Le taux d'une prime d'assurances est le taux que l'assureur applique aux capitaux garantis pour obtenir la prime d'assurances payable par l'assuré. Techniquement, le taux de prime se compose d'un taux de prime pure et d'un chargement. Le taux de prime pure est celui qui sert à la couverture du risque. C'est également le coût statistique du risque augmenté des frais de règlement. Le taux de prime pure représente normalement 65% du taux de prime commerciale.

Le taux de chargement est celui qui permet à l'entreprise d'être en équilibre. Il sert à couvrir les frais de gestion des contrats et les frais d'acquisition. En terme de proportion, la charge de gestion représente 7% du taux de prime commerciale et la charge d'acquisition reste de 28% de cette dernière.

C'est à la connaissance de la composition du taux de prime commerciale que l'assureur calcule les taux applicables au risque proposé.

b.) Méthodes de calcul des taux applicables.

Dans notre introduction générale, nous avons vu que la tarification des produits d'assurances est fondée sur les statistiques du passé et la loi des grands nombres. Par cette démarche, les actuaires et les assureurs définissent la fréquence du sinistre qui n'est rien d'autre que la probabilité de réalisation de l'aléa afin de tirer une statistique commune à chaque risque.

Pour les risques d'incendie, l'APSAD a défini une méthode rigoureuse. C'est la tarification analytique assortie de certaines clauses insérables. D'après l'APSAD, la tarification analytique consiste à repérer l'activité et la rubrique pour déterminer le taux de base. Lequel est soumis à des majorations et rabais successifs en fonction des éléments aggravants ou améliorants du risque.

A cet effet, pour les risques d'entreprise, la détermination du taux applicable se fait de façon successive. Elle oblige d'abord la connaissance de l'activité pour déterminer les taux de base dans la tarification analytique ; ensuite on utilise les dispositions générales pour avoir successivement : le code de construction des bâtiments, les procédés de chauffage utilisés, les moyens de vérification des installations électriques, la protection-prévention et l'accumulation de valeurs. Ces informations donnent les majorations et les réductions possibles des taux de base. D'autres facteurs tels que le voisinage et la tenue générale du risque sont pris en compte par les assureurs pour majorer ou minorer les taux de base. Précisons que les taux de base sont majorés d'un chargement avant les majorations et réductions successives édictées par les conditions générales.

Si l'assureur gabonais applique cette démarche de l'APSAD, il reste que l'application des majorations et des réductions butent sur les réalités du tissu industriel comme nous allons le voir au chapitre 2. Ces réalités obligent les tarificateurs à faire des ajustements tarifaires quelque fois hors normes dans la mesure où les critères définis par l'APSAD sont peine vérifiables.

Pour les risques simples, les assureurs gabonais procèdent par lecture directe.

Toutefois, il convient de préciser que le niveau des taux reste influencé par celui des franchises contractuelles. Une franchise élevée conduit à un taux de prime relativement bas. A l'inverse, un taux de prime élevé conduit à l'application d'une franchise relativement basse.

Notons que ces méthodes de tarification adoptées par les assureurs gabonais résultent des difficultés rencontrées par ces derniers dans l'étude des risques directs d'incendie.

CHAPITRE II :LES DIFFICULTES D'ETUDE DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE

Dans notre introduction générale, nous avons défini le mot difficulté comme étant un problème qu'il faut expliquer et résoudre par des procédés scientifiques. Le terme difficulté désigne aussi l'ensemble des problèmes rencontrés par une personne morale ou physique. C'est cette deuxième définition que nous retenons pour notre réflexion. Ainsi, ce chapitre a pour objet de montrer les problèmes que connaissent les compagnies d'assurances opérant au Gabon dans l'étude des risques incendies encourus par les agents économiques. Notre analyse porte sur les problèmes de sélection et l'analyse des risques respectivement.

Section 1 : Les problèmes de sélection des risques : l'expérience d'ASSINCO S.A

Les problèmes de sélection des risques se définissent comme l'ensemble des obstacles rencontrés par les compagnies d'assurances pour rentabiliser les souscriptions. Partant de l'expérience de la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, cette section présente les problèmes de sélection rencontrés par les compagnies d'assurances du Gabon à travers les facteurs endogènes et exogènes.

§1. Les facteurs endogènes

On entend par facteurs endogènes, les éléments internes à l'entreprise qui expliquent son comportement. En matière d'assurances, les facteurs endogènes des difficultés de sélection sont les causes internes à la compagnie d'assurances conduisant à une faiblesse de sélection. En effet, nous expliquons les difficultés d'étude à travers l'absence de rigueur du questionnaire - proposition et le manque d'un personnel qualifié.

a) Un questionnaire- proposition insuffisant

Dans toutes les assurances, le questionnaire- proposition reste indubitablement l'outil privilégié des assureurs pour mieux analyser le risque à couvrir. Cet outil doit être clair,

précis et suffisant de manière à pousser l'assurable à déclarer correctement son risque. Cette clarté imposée par le code des assurances des pays membres de la CIMA dans son article 12 2°, doit rester proche des réalités scientifiques modernes, sociales et culturelles du marché dans lequel évolue la compagnie d'assurances. Car une bonne affaire se fait en tenant compte des contraintes propres à l'objet d'étude et à l'environnement national et international.

Cependant, une lecture des propositions d'assurances dressées par les compagnies d'assurances et les intermédiaires opérant au Gabon montre que celles-ci sont loin de respecter certaines normes scientifiques d'étude et de prise de décision. En se référant à la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, on constate que la proposition d'assurances incendie établie à cet effet nous semble trop ouverte et insuffisante (annexe 1). Elle ne permet pas à l'assurable de dévoiler toutes les informations sur le risque connues de lui. Elle ne permet pas non plus d'analyser tous les contours du risque. Notamment : les procédés de chauffage ; la qualité des installations électriques et leur surveillance , la qualité des moyens de prévention et de protection. Pire encore, elle ne demande aucune information sur les antécédents du risque.

Or, d'après le Guide technique pour le développement et la prestation de services de micro-assurance¹¹, l'historique des sinistres reste utile pour la tarification d'un risque parce qu'il donne des tendances de fonds. A savoir l'espérance mathématique du risque et ses paramètres de dispersion. Dans tous les cas, il permet à l'assureur de réajuster sa prime à un taux suffisant pour éviter les erreurs et d'enregistrer des déficits techniques. Pour nous, cette omission a pour effet de compliquer la tâche de l'assureur dans ses travaux d'étude de risque à couvrir et d'homogénéisation de portefeuille d'une part ; de relâcher la sélection d'autre part.

Toutefois, convient-il de dire que certaines omissions constatées au niveau de la proposition d'assurances ne justifient pas à elles seules, les difficultés d'étude des risques d'incendie. A celles-ci s'ajoute le manque d'un personnel hautement qualifié en la matière.

¹¹ Guide technique pour le développement et la prestation de service de micro-assurance , la tarification, inédit.

b) Les problèmes de personnel

Dans toutes les entreprises, et quelle que soit sa taille, le personnel reste la ressource suffisante pour sa réussite. Une entreprise qui détient un personnel hautement qualifié a un avenir prometteur.

En matière d'assurances, le capital humain reste inéluctablement la clé de réussite d'une compagnie dans la mesure où c'est lui qui analyse les risques ; détermine la politique de souscription et veille sur la rentabilité desdites souscriptions. L'assurance incendie est la branche qui demande une formation de pointe. Elle oblige à l'inspecteur une connaissance suffisante de la technologie industrielle et des bâtiments.

Malheureusement, la compagnie d'assurances ASSINCO S.A souffre d'un manque criard de personnel hautement qualifié en visite de risque d'incendie à l'instar de certaines compagnies de la place. Dans cette entreprise, il n'y a aucun ingénieur en technologie industrielle et de bâtiment, qui, de par sa formation est plus apte à analyser les risques, à déterminer la résistance des matériaux au feu et à calculer le potentiel calorifique capable de se développer. Le personnel existant, certes bien outillé dans l'étude et la tarification d'un risque d'incendie, le fait par expérience individuelle. De plus, le fait de ne pas avoir un inspecteur qui connaît exactement les composantes du risque et leur résistance au feu par exemple, conduit la compagnie à monter des questionnaires-propositions peu drastiques.

Enfin, il sied de noter que les problèmes de sélection s'expliquent aussi par les facteurs exogènes.

§2. Les facteurs exogènes

On entend par facteurs exogènes, tous les éléments qui ne dépendent pas de l'entreprise d'assurances. Ces éléments peuvent être : le niveau général des prix, les consommateurs et les distributeurs. Dans notre analyse, nous nous intéressons essentiellement aux consommateurs et aux distributeurs des produits d'assurances. Notamment les clients et les courtiers. Ce paragraphe s'efforce à expliquer les problèmes de sélection des risques à

travers la pression des clients et celle des courtiers. Bien entendu, nous restons dans le cadre de la compagnie d'assurances ASSINCO S.A.

a) La pression des clients.

Le client reste par définition la clé de succès de l'entreprise. A travers sa fonction de consommation, le client permet à l'entreprise de déterminer son volume de production et de fixer convenablement ses prix de vente dans un univers concurrentiel. Pour une entreprise dont l'objectif reste le profit, l'idée est d'établir un schéma stratégique pour répondre à l'ensemble des demandes réelles et potentielles à temps opportun. Cependant, cette réponse de l'entreprise est fonction du comportement des clients. Lequel est conditionné par leur contrainte budgétaire et l'évolution des besoins.

En effet, en assurances incendie, l'apparition des nouveaux risques nés de l'évolution technologique (dont l'historique des sinistres est mal connu) et la montée de l'individualisme se caractérisent par une forte évolution des besoins des consommateurs. Cette situation se traduit par une énorme pression des clients sur les compagnies pour protéger leur patrimoine ; lesquelles, dans le souci de satisfaire leurs clients et de respecter la mutualité, ne se donnent plus trop de temps d'analyse des risques proposés. Il s'en suit alors un relâchement de la souscription d'où l'obtention des résultats techniques qui alternent les pertes et les profits.

Précisons aussi qu'à cette pression des clients ; s'ajoute celle des courtiers.

b) La pression des courtiers.

En assurances, le courtier se définit comme étant l'intermédiaire d'assurances. C'est en effet un professionnel qui a une large vision du marché et des risques. Théoriquement, le courtier est celui qui active la concurrence à travers la tarification et la sélection des risques. Ceci reste vrai dans la mesure où, en général, l'essentiel du chiffre d'affaires des compagnies provient des courtiers. Au Gabon, cet apport des courtiers en assurances dommages et de responsabilité est de l'ordre de 13.85% des primes émises en 2002 et de 14.40% en 2001 selon le rapport d'activité 2002 de la Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurances (FEGASA). En incendie, il est respectivement de 21.71% en 2002 ; 21.93% en 2001 et de 19.22% en 2000.

Malheureusement, bon nombre de courtiers sont insuffisamment qualifiés et connaissent imparfaitement leur métier. La sélection des risques est faite avec légèreté au profit des commissions à percevoir. Ainsi, il n'est pas rare de rencontrer un intermédiaire qui ne connaît pas la loi de probabilité qui régit le risque qu'il propose à l'assurance ; encore moins les caractéristiques de tendance tels que l'espérance mathématique du risque, sa variance ou son écart type. Cette situation très remarquable dans la catégorie des assurances incendies, a pour effet de multiplier les coûts de recherche d'informations complémentaires des compagnies d'assurances pour une tarification objective. A défaut, pour un assureur laxiste, elle conduit à un déséquilibre technique.

Les compagnies d'assurances installées au Gabon n'échappent pas à cette loi des courtiers. Aussi trouve-t-on des courtiers incapables de tarifer et d'apérer un risque¹². Pire encore, beaucoup d'entre eux ne disposent pas d'un personnel compétent ; capable de monter une proposition d'assurances fiable et rigoureuse dont l'objet est de rentabiliser la souscription. La course au chiffre d'affaires pousse les assureurs à être peu réactifs pour prendre des risques qu'ils connaissent peu afin de faire face à la concurrence. Cette situation se traduit malheureusement par une charge des sinistres élevée pour les assureurs d'une année à l'autre. En incendie, et en se référant à la compagnie d'assurances ASSINCO S.A , on remarque à cet effet que la pression des courtiers reste telle que la sélection se trouve relâchée comme l'illustre le tableau 1 suivant.

Tableau 1: Nombre de risques survenus et assurés par courtage chez ASSINCO S.A.

Courtiers	Années				
	1999	2000	2001	2002	2003
Gras Savoye Gabon	0	0	0	3	2
La Ruche	0	0	0	0	3
ACG Libreville	0	0	5	3	24
ACG Port Gentil	0	0	0	0	4
TOTAL	0	0	5	6	33

Source : ASSINCO S.A.

¹² Jérôme YEATMAN (1998), « Manuel International de l'Assurance », édit. ECONOMICA, Paris.

La lecture de ce tableau nous renseigne sur le niveau de sélection des risques par les courtiers et les difficultés de la compagnie d'assurances ASSINCO S.A dans l'étude des risques incendie proposés. Cette difficulté se traduit par une forte survenance des sinistres incendies d'une année à l'autre et à la charge de l'entreprise. Soit un total de cinq en 2001, six en 2002 et trente trois en 2003. L'analyse minutieuse de cette statistique montre que de tous ces intermédiaires, seule La Ruche essaie de faire des efforts considérables dans la sélection par rapport aux grands courtiers tels Gras Savoye et Assurances Conseils du Gabon (ACG). Cette réalité est de nature à effiloche la couverture de la compagnie en la matière.

Somme toute, convient-il de dire qu'aux problèmes liés à la sélection, s'ajoutent ceux liés à l'analyse des risques.

Section 2 : Les problèmes d'analyse des risques

Cette section a pour objet d'expliquer les difficultés connues par les sociétés d'assurances installées au Gabon dans l'adaptation des taux de prime d'équilibre des risques d'entreprise et d'appréciation des risques simples par les entreprises d'assurances.

§1. Difficultés d'adapter les taux de prime

Dans la section 2 du chapitre 1, nous avons défini le taux de prime comme le taux que l'assureur applique aux capitaux garantis pour avoir la prime d'assurances. Ce taux doit être adapté à l'état des biens assurables de sorte que la compagnie soit capable d'indemniser l'assuré dans le respect de son équilibre technique. Dans ce paragraphe, nous expliquons les difficultés d'adapter les taux à travers l'état du matériel ou outil technique et de celui des bâtiments des entreprises industrielles et/ ou commerciales.

a) L'état de l'outil technique des entreprises industrielles

On entend par outil technique, l'ensemble des moyens de production mis en place par une organisation afin de produire des biens et services. Pour les économistes, l'outil de technique reste l'ensemble des machines dont dispose l'entreprise. Il constitue une ressource vitale pour la compétitivité de l'entreprise et pour la création de la valeur ajoutée. En

assurances, l'outil de production est l'ensemble de matériel détenu par une organisation pour ses besoins de production. A cet effet, il doit évoluer avec le progrès scientifique pour répondre positivement aux besoins du marché national et international.

Le secteur des assurances est conscient de cette situation. C'est pourquoi, avant de prendre un risque en portefeuille, il évalue l'état du risque et détermine sa conformité. Dans le cas de l'incendie, l'assureur étudie la qualité de l'outil de production et détermine la sensibilité technologique pour une tarification objective ; le taux net applicable étant celui trouvé pour bâtiment. Malheureusement, la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, à l'instar de ses concurrentes, connaît des problèmes dans l'évaluation tarifaire de l'outil de production des entreprises productrices des biens et services opérant au Gabon. D'après Frédéric LEJEAL (2000)¹³, cette situation se justifie par le fait que cet outil est victime d'une obsolescence avancée et ne répond plus aux normes scientifiques d'une économie technologiquement compétitive. L'auteur affirme qu'à l'exception des sociétés pétrolières et de production d'énergie qui ont un investissement de pointe, l'outil de production des entreprises gabonaises de production des biens et services est vieux et à peine renouvelé. Il date du premier boom pétrolier et se caractérise par une sensibilité correspondant à cette époque. Présentement , ajoute-t-il, cet outil se matérialise par une faible capacité à s'adapter à la pression de la demande nationale et internationale des consommateurs et présente de nombreux risques.

Pire encore, cette situation de vieillissement de l'outil de production se double de l'absence au sein des différentes entreprises (exception faite des entreprises pétrolières et de production d'énergie) de risks managers capables de mieux gérer les risques en interne et de les transférer au marché de l'assurance dans les meilleures conditions.

Toutefois, il convient de souligner qu'à ces difficultés relatives à l'analyse de l'outil de production s'ajoutent celles liées aux bâtiments.

¹³ Frédéric LEJEAL (2000), « Un outil sous productif », article, *Marché Tropicaux et Méditerranéens* n°2854, Gabon, Juillet.

b) L'état des bâtiments

Par définition, le bâtiment est une construction qui sert d'abri à l'outil de production et aux stocks. C'est le contenant de toutes les valeurs et utilités dont dispose l'entreprise. Il protège les outils de production et les stocks contre les intempéries, le vol et tous les autres types d'aléas. Pour cette raison, le bâtiment doit répondre à des normes strictes de construction.

En assurances incendie, le bâtiment désigne les immeubles y compris les annexes et dépendances (à l'exception des terrains), ainsi que tous leurs aménagements et installations indissociables. Au Gabon, l'étude tarifaire de ces risques posent un certain nombre de problèmes. Pour les bâtiments des entreprises, il convient de noter avec Frédéric LEJEAL (2000) que beaucoup d'entre eux sont d'un certain âge et à peine rénovés. Les matériaux de construction sont ceux datant du boom pétrolier et ne correspondent plus aux normes actuelles de tarification. Cet état de vieillesse a pour effet de trouver un taux net applicable peu adapté.

Après avoir vu les difficultés d'adaptation des taux de prime aux risques d'entreprise, il sied d'examiner les difficultés d'appréciation des risques simples.

§2. Les difficultés d'apprécier les risques simples

Dans la section 2 du chapitre 1, nous avons défini les risques simples comme étant tous ceux dont l'activité n'est pas régie par le traité d'incendie des risques d'entreprise. Notamment ceux pour lesquels la somme des capitaux assurés reste inférieure à 10.000RI. Ainsi, après avoir analysé les difficultés d'étude objective des risques simples, nous verrons le critère de classement ou d'appréciation retenu par la compagnie ASSINCO S.A qui nous sert de témoin.

a) Les difficultés d'étude des risques simples

Les problèmes rencontrés dans l'étude des risques simples sont similaires à ceux des risques d'entreprises. L'analyse du marché gabonais de l'assurance dommages renseigne sur

deux niveaux de difficulté. Notamment la statistique correspondant aux risques simples et à la détermination de leur valeur pour un classement objectif.

Au niveau de la statistique, il convient de remarquer par sondage que de nombreux risques rentrant dans cette catégorie ne sont pas assurés. Ce phénomène est très visible au niveau de l'habitat situé dans les quartiers populaires, de petites surfaces commerciales et artisanales, les petites pâtisseries. Cette situation s'explique par deux raisons. D'abord les populations ne trouvent aucun intérêt à assurer leurs biens pour des raisons culturelles et économiques. Précisément, l'assurance n'est pas dans les meurs des habitants et ceux-ci vivent dans la précarité pour la plus part. Ensuite, ces constructions sont soumises à aucune expertise préalable. Ce qui fait que les normes de construction ne sont jamais respectées.

Ainsi, l'absence d'une bonne base statistique rend difficile toute étude de tarification des risques simples et les rend le plus souvent inassurables.

Au niveau de la valeur totale assurée, le problème se pose avec cruauté pour le bâtiment et son contenu. Cette cruauté est caractéristique en ce qu'il n'est pas rare de voir les assureurs hésiter dans le classement des risques. L'absence des indices d'indexation de type R.I et FFB¹⁴ les pousse à recourir aux critères économiques pour classer les risques simples. Cette méthode de classement des risques peut conduire indubitablement à la fixation d'un taux de prime inadapté susceptible d'aboutir à l'antisélection.

Après avoir étudié les difficultés d'analyse des risques rencontrées par les compagnies d'assurances installées au Gabon, il devient judicieux de voir les critères de classement et d'appréciation retenus par notre entreprise témoin.

b)- L'étude des risques simples d'après la compagnie d'assurances ASSINCO S.A.

Dans le chapitre 1 du présent travail, nous avons vu que les sociétés d'assurances installées au Gabon avaient des difficultés de classer les risques simples au regard des critères édités par l'APSAD. Ces difficultés les obligeaient de recourir aux critères économiques pour mieux apprécier le risque et le tarifer avec exactitude.

¹⁴ L'indice FFB est l'indice d'indexation des bâtiments. Il est défini trimestriellement par la Fédération Française des Bâtiments. D'où son appellation.

D'après la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, les risques simples sont classés à partir des notions de la multirisque professionnelle et habitation. Ainsi, les petites et moyennes entreprises sont classées et étudiées à l'aide des critères de la multirisque professionnelle. Pour les petites et moyennes entreprises, les critères de tarification et d'étude sont :

1)-Activité :

- surface développée : 500 mètres carrés au maximum
- valeur du contenu : 150.000.000 FCFA au maximum
- effectif du personnel : 15 personnes au maximum
- valeur d'emballage : 1.000.000FCFA au maximum
- volume des chambres frigorifiques : 50mètres cubes au maximum.

2)-Aggravation : pas de contiguïté, ni de communauté avec des éléments aggravants l'événement « incendie »

3)-Antécédents : absence de sinistre au cours des 24 derniers mois. Notons que les critères sus indiqués concernent aussi les artisans, les commerçants, les prestataires de service et les professions libérales.

Pour les autres risques simples, les critères retenus sont :

- la qualité juridique de l'assuré : propriétaire ou locataire,
- le lieu géographique de l'immeuble,
- le nombre de pièces principales,
- la valeur du contenu.

Il convient de mentionner que tous ces critères sont cumulatifs. La tarification quant à elle se fait sur lecture directe.

CONCLUSION PARTIELLE

Comme nous venons de le voir, la tarification du risque assurance reste une épreuve importante pour la compagnie d'assurances. A l'inverse de la tarification des produits classiques, cette épreuve nécessite une démarche méthodique et rigoureuse. A savoir : la sélection pour déterminer son assurabilité et la loi statistique du risque à assurer. Cette étude lorsqu'elle est bien menée évite les problèmes de sous tarification, s'accommode à la réalité actuarielle et permet de faire de bonnes prévisions.

Cependant, le risque étant un événement aléatoire et parfois dont la survenance est conditionnelle, il ressort que les compagnies d'assurances doivent mettre de la rigueur dans la tarification et la gestion des souscriptions pour un maintien permanent de leur équilibre technique. Cette rigueur se fait à l'aide du questionnaire- proposition et la visite de risque.

Du reste, l'étude de l'assurance incendie pose un certain nombre de problèmes aux assureurs gabonais ; ces problèmes sont de nature à conduire les compagnies à exiger un prix inadéquat sans même en être conscientes¹⁵. En se référant à la compagnie ASSINCO S.A, ces problèmes s'expliquent à travers un questionnaire- proposition peu rigoureux, un manque de personnel hautement qualifié en technologie industrielle et de bâtiment d'une part ; à la pression des clients et des courtiers d'autre part. Ajoutons à ces facteurs les paramètres économiques telles que la vieillesse de l'outil de production et l'absence d'organismes spécialisés dans la détermination des indices des risques industriels et de bâtiments pour mieux classer les risques.

Ces difficultés d'étude ont pour conséquence de biaiser la tarification et la réalisation des déséquilibres techniques comme nous allons le prouver dans la deuxième partie du présent travail.

¹⁵ Christian Gollier et Denis Kessler (1994), « Les limites de l'assurabilité », RISQUES N°17, Janvier-Mars.

DEUXIEME PARTIE :

LES DIFFICULTES DE TARIFICATION ET PROPOSITIONS

Dans toutes les entreprises et quelque soit son domaine d'activité, les prix de vente des produits se déterminent en fonction de leurs coûts de revient. Et la détermination de ces coûts se fait grâce à un travail analytique appelé étude. En matière d'assurances, la fixation des prix de vente des produits dépend de l'historique du risque, de son coût moyen, de ses caractéristiques et des déclarations faites par le prospect dans la proposition d'assurances. Une bonne étude, associée à une bonne tarification, conduit indiscutablement à des bons résultats techniques.

Cette partie du travail revêt un double objectif. Le premier est de prouver que les compagnies d'assurances installées au Gabon, à l'instar de la compagnie ASSINCO S.A, ont des difficultés de tarifier les risques incendies (chapitre 1). Pour y parvenir, nous utilisons le ratio combiné hors produits financiers comme instrument de preuve. Le second est de suggérer quelques solutions pour un retour à l'équilibre (chapitre 2).

CHAPITRE I : LES DIFFICULTES DE TARIFICATION DES RISQUES DIRECTS D'INCENDIE AU GABON

Depuis notre introduction générale, nous définissons la tarification comme étant le principe de détermination du taux de prime d'équilibre. Lequel permet à l'entreprise d'assurances de rester en équilibre technique hors produits financiers. A l'aide du ratio combiné, ce chapitre a pour but de prouver que les compagnies d'assurances installées au Gabon connaissent des problèmes dans la tarification des risques d'incendie. Ainsi, nous analysons dans une première section la situation générale du marché d'assurances dommages au Gabon. Dans une seconde section, nous prouvons les difficultés de tarification de la branche incendie.

Section 1 : La situation générale du marché de l'assurance dommages au Gabon

La situation du marché peut se définir comme l'efficience de celui-ci. C'est alors la capacité qu'a un marché de maîtriser ses charges afin d'atteindre les objectifs poursuivis. Dans cette section, notre but est de voir l'historique du marché pour mesurer la rentabilité de celui-ci.

§1. L'historique du marché de l'assurance dommages au Gabon

On entend par historique du marché, l'ensemble des événements qui ont influencé celui-ci. C'est également son évolution ou son profil. Ainsi, l'étude de l'historique du marché passe, pour nous, par l'examen de l'évolution de la sinistralité et des coûts d'acquisition.

a) La sinistralité du marché de l'assurance dommages au Gabon

La sinistralité est un indicateur vital pour le dynamisme d'une entreprise et permet à cette dernière de fixer ses prix. La sinistralité est le rapport entre la charge nette des sinistres et le niveau des primes acquises. Ainsi, une sinistralité élevée implique une forte charge des sinistres rapportée à un faible niveau de primes acquises. A l'inverse, une faible sinistralité

Les frais de gestion sont, quant à eux, toutes les charges supportées par les compagnies d'assurances dans le but de mieux manager et administrer le contrat. Ils doivent aussi être maîtrisés pour éviter une dérive des prix.

Ainsi, comme dans toutes les entreprises, les coûts d'acquisition sont un déterminant des primes d'assurances. Leur maîtrise par les compagnies se solde par une tarification compétitive et adéquate des contrats. Le tableau 3 suivant montre le niveau des coûts d'acquisition des contrats de la branche dommages au Gabon.

Tableau 3: Evolution des coûts d'acquisition de la branche dommage au Gabon

Années	1999	2000	2001	2002
Coûts d'acquisition	35.00%	38.16%	35.06%	27.46%

Source :Rapports CIMA

En lisant ce tableau, on remarque que le niveau des coûts d'acquisition est maîtrisable car il tourne autour de 35% comme le veut la théorie. Cependant, force est de reconnaître que le niveau normal de ces coûts s'explique par la faiblesse des frais d'acquisition qui restent inférieurs à 28% d'une année à l'autre. Les frais de gestion quant à eux étant supérieurs à la norme de 7% comme l'indique l'annexe 2.

Après avoir examiné l'historique du marché en terme de sinistralité et des coûts d'acquisition, il importe d'observer sa rentabilité sur la même période.

§2. La rentabilité du marché

Par définition, la rentabilité d'un marché est le niveau de satisfaction de celui-ci. C'est également le fait pour ce marché de générer des bénéfices. Pour le lexique d'économie, la rentabilité d'un marché est la capacité qu'il a de procurer des revenus et bénéfices. L'étude de la rentabilité du marché passe par l'analyse du ratio combiné hors produits financiers et de l'équilibre tarifaire d'une année à l'autre.

a) Le ratio combiné hors produits financiers

Le ratio combiné est la mesure du résultat technique d'une compagnie d'assurances ou d'un marché donné. Mathématiquement, c'est la somme du ratio sinistre à prime et des coûts d'acquisition. Pour STEPHANIE SALTI (2004), le ratio combiné oriente l'entreprise d'assurances ou le marché étudié sur sa capacité à maîtriser les charges de gestion et d'acquisition d'une part, la fixation des prix de vente des produits d'autre part. Dans ce cadre, un ratio combiné supérieur à 100% implique une dérive des charges et partant une inadéquation de la tarification pouvant conduire à l'antisélection. Il montre aussi le déséquilibre technique en vigueur.

Pour le marché gabonais de la branche dommages, le ratio combiné est satisfaisant dans son ensemble. Car il reste en moyenne inférieur à 100% comme l'indique le présent tableau 4.

Tableau 4: Evolution des ratios combinés

Années	1999	2000	2001	2002
Ratio combiné	85.98%	104.06%	91.83%	69.69%

Source : Rapports CIMA

En lisant ce tableau, deux remarques s'imposent. D'abord, on constate qu'en 1999 le marché de l'assurance dommages gabonais a connu un résultat intéressant. Ensuite, en 2000, il enregistre un déficit technique de 4.06%. A partir de 2001, le résultat technique reste fortement intéressant. De 1999 à 2002, ce résultat technique moyen est de l'ordre de 12.11% pour un ratio combiné moyen de 87.89%.

Du reste, la rentabilité du marché peut aussi s'observer par le biais des produits financiers générés ; lesquels permettent de déterminer l'équilibre tarifaire.

b) L'équilibre tarifaire

On entend par équilibre tarifaire, la différence qui existe entre le ratio combiné et les produits financiers générés. Les produits financiers sont des produits issus des placements effectués par les compagnies d'assurances. Ils permettent à ces dernières d'équilibrer leurs tarifs en cas de déficit technique et évitent le recours systématique à une augmentation des primes.

D'après les statistiques du marché gabonais de la branche dommages, il ressort que celui-ci a généré de bons produits financiers de 1999 à 2000. Ce bon rendement des placements a pour effet la réalisation d'un équilibre tarifaire convenable sur toute la période d'observation. Et le tableau 5 ci dessous illustre l'évolution des produits financiers et celle de l'équilibre tarifaire de toute la branche dommages du Gabon.

Tableau 5: Evolution des produits financiers et de l'équilibre tarifaire.

Années	1999	2000	2001	2002
Ratio des Produits financiers	3.54%	4.49%	3.82%	3.19%
Equilibre tarifaire	82.44%	99.57%	88.01%	66.5%

Source : Rapports CIMA

L'observation de ce tableau montre clairement que le ratio des produits financiers influe sur l'équilibre tarifaire de toute la branche dommage au Gabon. Grâce aux produits financiers, le déficit enregistré en 2000 est ramené à un niveau technique normal de 99.57% alors que les résultats des autres années se trouvent largement améliorés.

Toutefois, il convient de remarquer que ce profil d'ensemble masque certaines réalités. Car il y a des catégories qui connaissent des problèmes de tarification à l'instar de la branche incendie.

Section 2 : Des difficultés tarifaires de la branche incendie

Depuis l'introduction générale, nous avons défini le terme difficulté comme l'ensemble des problèmes rencontrés par les compagnies d'assurances dans la détermination d'une prime d'équilibre. C'est-à-dire une prime qui permet à la compagnie d'assurances de réaliser des équilibres techniques permanents d'une branche à l'autre. Cette section a pour but de prouver que les compagnies d'assurances installées au Gabon ont effectivement des problèmes de tarification des risques d'incendie. Cette difficulté se démontre, pour nous, par l'existence des déficits des résultats techniques durant notre période d'observation. En effet, avant de montrer ces difficultés de tarification, nous examinons d'abord le niveau des coûts supportés par les compagnies dans l'acquisition et la gestion des contrats d'incendie .

§1. Les problèmes de maîtrise des charges de la branche incendie

La grande bataille des entreprises d'assurances contemporaines est le retour à l'équilibre technique pour fixer leurs prix. A cet effet, l'assureur, à l'instar de toute entreprise doit savoir maximiser son profit sous contrainte coûts. A savoir la maîtrise de la charge nette des sinistres, des frais de commissions et de gestion. Dans les lignes suivantes, notre souci est de montrer que les compagnies d'assurances installées au Gabon ont des problèmes dans la maîtrise des charges de sinistre des contrats d'incendie en dépit d'un bon niveau des taux de chargements. C'est pourquoi, nous verrons d'abord l'évolution du ratio sinistre à prime. Ensuite nous examinerons l'évolution des taux de chargement.

a) L'évolution du ratio sinistre à prime de la branche incendie

Le ratio sinistre à prime est un indicateur qui renseigne l'entreprise sur son niveau d'activité. Il permet de voir si les taux des primes fixés sont bien établis pour mieux couvrir les sinistres survenus et éventuels. Car un ratio sinistre à prime élevé montre que la compagnie supporte une forte charge de sinistres par rapport aux primes acquises.

Si l'on se réfère aux statistiques du marché gabonais relatives à la branche incendie, la lecture de la sinistralité montre une dérive de celle-ci. D'après ces statistiques, le ratio sinistre à prime est franchement détestable en ce sens qu'il induit une hausse successive des primes

susceptible de conduire à l'éviction des bons risques. Et le tableau 6 suivant illustre ce phénomène.

Tableau 6: Evolution du S/P de la branche incendie.

Années	1999	2000	2001	2002
S/PA	38.34%	201.17%	92.26%	72.01%

Source: Rapports CIMA

D'après ce tableau, deux remarques s'imposent. On remarque à cet effet que l'année 1999 a une sinistralité normale. Elle est inférieure au seuil théorique de 65%. Par contre les années 2000, 2001 et 2002 ont une sinistralité insatisfaisante. Cependant, il convient de noter qu'après une forte sinistralité observée en 2000, le ratio tend à s'améliorer au fil du temps tout en restant au- delà de la norme. Cette hausse de la sinistralité s'explique, selon la FEGASA, par la survenance des incendies dans le secteur pétrolier et des bâtiments de grande hauteur. Si cette explication reste valable, il convient d'ajouter la répétition de nombreux sinistres dans d'autres secteurs comme nous l'avons vu dans le tableau 1. L'amélioration de la sinistralité quant à elle traduit l'application des franchises.

Après avoir observé l'historique du ratio sinistre à prime, il est intéressant de regarder l'évolution des taux de chargement.

b.) L'évolution des taux de chargement de la branche incendie.

Comme nous l'avons signifié dans la section précédente, les taux de chargement sont des taux qui permettent à l'entreprise d'assurances d'être en équilibre technique. Ils se composent des frais de gestion et d'acquisition des risques. En réalité, ce sont des coûts que l'entreprise intègre dans la détermination des taux de primes commerciales.

L'observation du marché gabonais en matière de l'assurance incendie enseigne que les taux de chargement sont maîtrisés dans l'ensemble. Cette maîtrise des taux de chargement peut se visualiser dans le tableau 7 suivant.

Tableau 7: Evolution des taux de chargement de la branche incendie

Eléments	ANNEES			
	1999	2000	2001	2002
Commission/Pri mes émises	16.54%	19.22%	21.93%	21.71%
Frais de gestion / Primes émises	9.89%	13.26%	11.24%	9.74%
Taux de chargement	26.43%	32.48%	33.17%	31.45%

Source : Rapports CIMA

En lisant ce tableau, deux observations s'imposent. On constate d'abord que les chargements d'acquisitions sont normaux et restent bien maîtrisés. Durant toute la période d'observation, ils restent inférieurs au seuil de 28% même si on remarque leur évolution d'années en années. Les frais de gestion et d'administration quant à eux dépassent le seuil de 7% quelle que soit l'année. Ils ont tendance à élever les taux de chargement. Cette situation s'explique par la volonté des assureurs à analyser les risques proposés.

Dès lors, la combinaison du taux de chargement et la dérive du ratio sinistre à prime a pour conséquence de démontrer les problèmes que connaissent les compagnies d'assurances dans la tarification des risques d'incendie au Gabon.

§2. Des difficultés tarifaires de la branche incendie

La démonstration des difficultés de tarification de la branche d'assurances incendie au Gabon passe, pour nous, par l'étude de sa structure et de son équilibre tarifaire. Car une entreprise qui fixe correctement ses prix doit forcément être structurellement équilibrée. A l'inverse, une entreprise qui a des problèmes de tarification a des résultats négatifs et fait recours aux produits financiers pour équilibrer ses tarifs.

a) L'étude structurelle et tarifaire de la branche d'assurances incendie

D'une manière générale, la structure peut se définir comme l'ensemble des caractéristiques d'une économie ou d'une branche d'activité donnée. C'est également l'ensemble des critères qui régissent une société donnée. Pour nous, la structure est l'ensemble des tendances que présente une économie nationale, une entreprise ou une branche d'activité donnée. A savoir la situation de perte ou de gain.

A ce titre, l'étude spécifique de la branche d'assurances incendie au Gabon montre que celle-ci est structurellement déficitaire. Et le ratio combiné établi à cet effet montre clairement que ces compagnies éprouvent des difficultés dans la tarification de ces risques. Le tableau 8 suivant illustre cette réalité.

Tableau 8: structure de la branche d'assurances incendie au Gabon

Années	1999	2000	2001	2002
Ratio combiné	64.77%	233.64%	125.43%	103.46%

Source : Rapports CIMA

A la lumière de ce tableau, il convient de dire que la branche incendie est structurellement déséquilibrée et nettement déficitaire. Ainsi, on constate qu'à l'exception de l'année 1999 où le résultat est maîtrisé, toutes les autres années enregistrent des pertes même si une amélioration semble être observée. Le niveau élevé du ratio combiné dans le temps s'explique par la répétition des incendies dans le secteur pétrolier et des bâtiments de grande hauteur d'une part ; par la répétition de nombreux petits sinistres d'autre part.

Toutefois, remarquons que les déséquilibres techniques sont tels que le recours aux produits financiers s'impose pour éviter une augmentation systématique des primes susceptible de conduire à l'antisélection. Malgré cela, le problème demeure. Le tableau 9 suivant montre les difficultés tarifaires connues des compagnies d'assurances opérant au Gabon dans la branche incendie.

Tableau 9: visualisation des difficultés tarifaires.

Années	1999	2000	2001	2002
Equilibre tarifaire	59.66%	226.86%	120.05%	100.92%

Source : Rapports CIMA

Ce tableau montre clairement qu'en dehors de l'année 1999, que les entreprises gabonaises d'assurances incendie éprouvent d'énormes problèmes de tarification. Car, même si des améliorations sont perceptibles pour cause de franchises élevées, la branche souffre encore d'un déséquilibre quasi permanent depuis l'an 2000. Ce qui pousse les entreprises à réaliser un équilibre de second rang.

Après avoir montré que la branche incendie pose des problèmes de tarification aux assureurs dans l'ensemble, nous allons maintenant constater les difficultés tarifaires dans notre compagnie témoin.

b) Le déséquilibre technique et tarifaire de la branche incendie chez ASSINCO S.A.

Dans toutes les entreprises, le ratio combiné est le reflet de la politique de souscription et de tarification mise en œuvre par une entreprise d'assurances. Comme nous l'avons vu ci-dessus, un ratio combiné supérieur à 100% indique une perte pour la compagnie d'assurances. A ce titre, la compagnie est obligée de recourir aux produits financiers pour ajuster ses tarifs. En effet, pour les ASSINCO S.A, le ratio combiné évolue comme suit durant notre période d'observation (tableau 10):

Tableau 10 : Evolution du ratio combiné de la branche incendie chez ASSINCO S.A.

Années	1999	2000	2001	2002
Ratio combiné	105.54%	421.43%	64.38%	86.73%

Source : états comptables ASSINCO S.A

De ce tableau, il vient que l'année 2000 se caractérise par un déséquilibre technique énorme. Ce déséquilibre s'explique par la survenance de nombreux sinistres due à un relâchement de la sélection et à l'incendie dans la raffinerie. Durant cette année, le S/PA se situe à 391.26%. Les années qui suivent se caractérisent par de bons ratios combinés. Ces résultats s'expliquent par l'instauration des franchises élevées. Quant à l'équilibre tarifaire, il est anormalement élevé en 1999 et en 2000 et s'améliore par la suite comme le renseigne le tableau 11.

Tableau 11 : Evolution de l'équilibre tarifaire de la branche incendie chez ASSINCO S.A.

Années	1999	2000	2001	2002
Equilibre tarifaire	102.06%	417.28%	60.98%	83.14%

Source : état comptable ASSINCO S.A.

A la lecture de ce tableau, il revient de dire que des efforts de tarification sont perceptibles au niveau de la compagnie. Mais ces efforts sont à nuancer au regard du questionnaire-proposition utilisé en la matière. La preuve est qu'en 2002, il y a une remontée du ratio de l'équilibre tarifaire de +36.34%.

Maintenant que nous avons pu expliquer et montrer les problèmes de tarification et d'étude de risque en matière d'assurance au Gabon, et plus précisément en assurances des risques directs d'incendie, il devient normal de proposer quelques solutions.

CHAPITRE II : PROPOSITIONS

Tout au long du présent travail, nous avons vu que la tarification des produits d'assurances est l'un des aspects les plus complexes et importants pour une compagnie d'assurances. Elle nécessite une rigueur telle qu'une petite négligence suffit pour avoir des taux de prime inadaptés et en conséquence des déséquilibres techniques permanents. Dans ce chapitre, notre but est de proposer quelques solutions qui peuvent permettre aux entreprises d'assurances de mieux étudier les risques proposés pour une tarification adéquate. Dans la première section, nous proposons une solution par le marché. Dans la deuxième section nous visons la discrimination des risques.

Section 1 : Approcher le marché

Le marché est, selon la science économique, la confrontation entre l'offre et la demande. D'après la théorie classique de la concurrence, le marché permet la détermination des prix de référence des différents produits. Cependant, le marché de l'assurance étant un marché à part, la détermination des taux d'équilibre applicables nécessite la compréhension du comportement des clients et des apporteurs.

§1. Comprendre le comportement des clients

Le client est défini celui qui met la compagnie d'assurances en risque à travers les risques qu'il propose. Pour nous, une bonne étude de risques par la compagnie d'assurances passe par la connaissance des vulnérabilités et du niveau d'autoprotection des clients.

a) Connaître les vulnérabilités des clients.

La vulnérabilité des clients peut se définir comme le degré d'exposition des clients aux risques encourus. Le client étant un non professionnel en matière d'assurances, l'assureur cherchera à savoir la capacité du client à modifier les risques probables. A ce titre, un assureur prudent devra savoir si le risque proposé est taré ou aggravé par exemple. C'est à cette fin qu'une cartographie des risques sera nécessaire. On entend par cartographie des risques ou

« risk mapping », la matrice dressée par l'assureur en vue de mieux contrôler l'objet à risque. Si pour certains risques cette cartographie reste nécessaire, elle sera incontournable dans l'assurance incendie parce que permettra à l'assureur d'avoir une idée exacte du client. Pour nous, cette approche présente deux effets. Premièrement, l'assureur appréhendera la rationalité du client à l'égard du risque. Deuxièmement, elle permettra de suivre l'évolution des différents risques et d'établir une statistique fiable. A l'aide de la connaissance des vulnérabilités, l'assureur saura si le client est dangereux pour la mutualité et l'équilibre du portefeuille. Cette méthode permettra aussi à l'assureur de classer les aléas par ordre d'importance et de mettre en place des exclusions raisonnables. Toutefois, cette suggestion reste valable pour les risques dont l'historique reste connu. Pour les nouveaux risques, la tarification relève de l'art pour éviter la volatilité des sinistres. A ce niveau, il est utile de confier la responsabilité à des organismes professionnels opérant dans les différents domaines d'activité.

Cependant, il convient de remarquer que la connaissance des vulnérabilités des clients ne constitue pas l'unique élément d'appréciation du risque client pour mieux le tarifer. L'assureur rationnel devra également connaître le niveau d'autoprotection des clients.

b) Connaître le niveau d'autoprotection des clients.

L'assureur, comme toute entreprise, a pour objectif le profit. C'est pour cette raison qu'avant de prendre en charge un risque, il étudie les outils de réduction de risque mis en œuvre par le client. Les outils de réduction de risque sont par définition des mesures mises en place par le client dans le but d'éviter la survenance et la gravité du sinistre. Ces outils sont pour l'essentiel la prévention et la protection du risque. Car leur présence ou non influe considérablement sur la tarification surtout en matière d'incendie.

La prévention est par définition toute action prise par l'assurable afin d'éviter la survenance du risque. Ce terme désigne également l'ensemble des mesures de prudence prises par quelqu'un pour empêcher la survenance d'un événement malheureux : c'est la satisfaction par avance. Ainsi, l'assureur dans sa fonction de transformer le risque particulier en risque commun maîtrisable par tous, devra mettre un accent particulier sur la prévention. Il devra connaître les actions menées par l'assurable sur la fréquence. C'est-à-dire qu'il regardera à des périodes régulières les moyens réunis par l'assurable pour éliminer les causes génératrices

des sinistres. Pour les risques d'incendie qui nous intéressent, l'assureur, pour une bonne tarification, analysera la fiabilité des mesures de détection automatique d'incendie, des extincteurs mobiles et des robinets d'incendie armés avec la collaboration des partenaires extérieurs agréés par la FEGASA.

La protection se définit comme l'action par laquelle une personne morale ou physique évite la propagation du dommage. C'est également l'action qui consiste à agir sur la gravité du sinistre. On distingue deux sortes de protection. La protection passive orientée vers la neutralisation du risque et la protection active qui étouffe le sinistre dès son commencement.

Pour les risques d'incendie, la protection passive est constituée des éléments tels que la séparation des objets à risque ; c'est-à-dire que les objets doivent être isolés les uns des autres par des murs séparatifs coupe feu. Pour nous, les assureurs devront imposer, avec le concours de l'Etat, la présence de ces outils dans beaucoup d'entreprises industrielles au regard de la vétusté de leurs outils de production.

S'agissant de la protection active, les assureurs toujours avec la collaboration de l'Etat, devront imposer l'équipement du risque en sprinklers et leur contrôle régulier par un organisme vérificateur agréé par la FEGASA. Ainsi, au regard du sous équipement des sapeurs pompiers, la présence de cet outil de réduction des risques au sein des entreprises doit être édictée par une loi. Il en est de même pour les bâtiments de grande hauteur où les incendies sont difficiles à éteindre. Tel ce fut le cas en août 2002 lors de l'incendie du bâtiment abritant les services du Fonds de Développement et d'Expansion des petites et moyennes entreprises (FODEX). Précisons à la suite de Jean Jacques LAFFONT (1991), que le niveau d'autoprotection s'il est observé par la compagnie d'assurances, permet d'imposer un tarif réalisant l'optimum de Pareto.

Après avoir compris et su le comportement des clients, il nous semble normal pour l'assureur de comprendre le comportement des apporteurs.

§2. Comprendre le comportement des apporteurs.

D'une manière simple, l'apporteur est toute personne physique ou morale qui apporte le risque à l'assurance. La personne physique est le client lui même et la personne morale est

l'intermédiaire. Ici, et par souci de simplification, seul le courtier est considéré comme apporteur. Par leur manière de faire, les apporteurs sont capables de décapitaliser la compagnie. C'est pourquoi, il est juste de maîtriser leur politique de souscription et d'établir des tableaux de bord.

a) Maîtriser la politique de souscription des apporteurs

Les intermédiaires d'assurances sont définis comme des représentants des clients. Ce sont normalement des professionnels qui connaissent mieux le risque que le client lui-même. Ils leur apportent conseil et assistance dans le montage des contrats. D'ailleurs dans la majorité des cas, ce sont les intermédiaires qui placent les risques et les tarifient surtout s'ils se trouvent dans une localité éloignée du siège de la compagnie d'assurances. Toutefois, cette tarification faite par le courtier peut s'avérer insuffisante et engager la compagnie vers la ruine en cas de sinistre. Pour cette raison, l'assureur devra surveiller la politique de souscription du courtier pour rentabiliser son portefeuille. En effet, pour les risques d'incendie qui nécessitent une analyse rigoureuse du risque, l'assureur devra se convaincre que l'apporteur connaît la qualité exacte de celui-ci.

Par ailleurs, sachant qu'il existe des intermédiaires incapables d'appréhender le risque comme nous l'avons vu au chapitre 2 de la première partie, il est souhaitable qu'avant d'accepter un risque en incendie, que l'assureur apprécie lui même le risque ; au mieux qu'il le fasse expertiser par un organisme agréé par lui ou par la FEGASA. Cette politique évitera à l'assureur de prendre en charge des risques presque certains.

Toutefois, la maîtrise de la politique de souscription des intermédiaires devra être complétée par l'établissement des tableaux de bord pour chaque courtier.

b) Etablir des tableaux de bord des apporteurs

Un assureur prudent et soucieux du respect des normes tarifaires est celui qui suit régulièrement l'évolution des affaires placées par chaque courtier. Chaque courtier ayant sa politique de souscription, ne pas établir des tableaux de bord des courtiers serait méconnaître l'origine des déséquilibres tarifaires et de l'envolée des sinistres éventuels. Pour nous, le tableau de bord oriente correctement sur sa politique de tarification et de sélection. Il permet à

l'entreprise de se débarrasser des courtiers susceptibles de détruire la statistique commune. Car, ne pas surveiller les apporteurs conduit inévitablement à déterminer un taux de prime inadapté.

Au delà de cette solution d'approche du marché, l'assureur pour mieux tarifer ses produits devra aussi recourir à la discrimination des risques.

Section 2 : Discriminer les risques

La science économique enseigne que l'objectif d'une entreprise reste la maximisation du profit sous contrainte coût. Cette logique si chère à toute entreprise demeure valable pour l'entreprise d'assurances. A cet effet, pour éviter tout laisser aller technique, la compagnie d'assurances doit rentabiliser ses souscriptions par le biais de la discrimination. Pour nous, cette discrimination passe utilement par une sélection drastique des risques et par un dialogue avec le marché.

§1. Pour une sélection drastique des risques

On entend par sélection drastique, toute politique qui vise à optimiser la rentabilité de la compagnie d'assurances. Ce terme désigne aussi l'ensemble des méthodes utilisées par la compagnie d'assurances pour obtenir l'information cachée détenue par l'assurable. Ainsi, notre suggestion d'une sélection drastique passe par l'établissement des questionnaires - propositions rigoureux et le recrutement d'un personnel qualifié en étude des risques d'incendie.

a) Etablir des questionnaires -propositions rigoureux

Partant de l'expérience de la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, nous avons vu dans la première partie du présent travail, précisément au chapitre 2, que les questionnaires-propositions d'assurances utilisés au Gabon sont insuffisants. Selon nous, cette insuffisance explique les problèmes de tarification connus par le marché gabonais en matière des risques incendie.

Pour tenter de résoudre ce problème, il semble judicieux de mettre en place des propositions beaucoup plus étoffées. Ainsi, comme le souligne Christian Gollier et Denis Kessler (1994), l'assurabilité d'un risque suppose le respect des clauses contractuelles. Cependant, pour que les clauses contractuelles soient en adéquation avec le risque assurable, il faut que le questionnaire –proposition reflète une certaine rigueur comme l'enseigne le rapport de vérification annexé (annexe3). Cette rigueur permettra à la compagnie d'assurances de s'adapter aux normes de l'économie libérale et contemporaine et de fixer des prix adaptés.

Du reste, la rigueur du questionnaire- proposition devra être complétée par le recrutement des inspecteurs des risques d'incendie.

b) Recruter des inspecteurs des risques d'incendie

Dans la section 1 du chapitre 2 de la première partie du présent travail, nous avons expliqué le problème de tarification et d'étude des risques en matière d'incendie par l'absence au sein de nombreuses entreprises d'assurances d'un personnel hautement qualifié. Partant de l'expérience de la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, nous avons observé effectivement qu'il en manque un inspecteur des risques d'incendie. Pour nous, ce manque a pour conséquence la difficulté de mettre en place des exclusions qui s'imposent. D'où la hausse généralement constatée des charges de sinistre.

Compte tenu de l'absence des risks managers dans beaucoup d'entreprises industrielles et la vétusté avancée des outils de production de ces entreprises, nous suggérons que les compagnies d'assurances se dotent d'un personnel compétent dans l'étude des risques d'incendie des entreprises et des risques simples. Cette solution permettra à l'entreprise d'assurances de mieux probabiliser l'aléa.

Notons qu'en dehors de la sélection des risques, l'assureur devra être à l'écoute du marché dans lequel il évolue.

§ 2. Interroger le marché et l'environnement.

On entend par interroger le marché et l'environnement, l'étude que doit faire l'assureur pour analyser quantitativement et qualitativement l'offre et de la demande réelles

ou potentielles d'un produit ou d'un service afin de prendre une décision. Pour un assureur, interroger le marché permet de déterminer exactement le taux de prime d'équilibre des différents produits. Pour cela, l'assureur se fonde sur les statistiques passées de son portefeuille pour fixer les taux de prime d'équilibre. Si cette méthode est bonne, il est utile pour l'assureur d'observer la production générale du marché et le niveau des sinistres dudit marché pour une tarification compétitive.

a) Observer la production du marché

La théorie économique classique enseigne que la tarification d'un produit dépend de l'opportunité que présente un marché. A ce titre, le chef d'entreprise ne se contente pas seulement à regarder son niveau de production. Il regarde aussi la capacité du marché à consommer un produit donné et le niveau du chiffre d'affaires réalisable. Pour une compagnie d'assurances, quelque soit sa taille, une observation du marché s'impose pour mieux déterminer son taux de prime d'équilibre.

L'observation du marché présente un double avantage : D'abord, elle conduit à la détermination d'un taux de prime de concurrence par catégorie. Ce taux évite à la compagnie des problèmes d'éviction des bons risques au profit des mauvais risques. Car, si le taux de prime est élevé les bons risques fuiront le marché de l'assurance et les mauvais se présenteront pour le renflouer. Ensuite, elle permet de voir objectivement l'évolution du produit visé pendant un temps jugé suffisant. Tout assureur qui cherche à tarifier l'assurances incendie au Gabon doit savoir que ce produit se comporte de la manière suivante (tableau 11).

Tableau 11: Evolution des émissions de l'assurance incendie

Année	1999	2000	2001	2002	2003
Primes directes incendie	4 214 236	4 706 052	5 108 700	6 206 516	ND

Source : FANAF(2003) et FEGASA (2002), montant en millier de franc cfa.

Ce tableau montre que l'offre d'assurances incendie est en pleine évolution d'une année à l'autre. Cette évolution est respectivement de +11,67% ; +8,56% ; +21,49% entre 1999/2000, 2000/2001 et 2001/2002.

En matière de tarification des risques assurables, une étude approfondie du marché cible doit être faite pour définir un taux de prime de concurrence. Mais cette observation de la production du marché doit s'accompagner de celle des sinistres.

b). Observer les sinistres du marché et intégrer l'élément angoisse

La tradition actuarielle impose que la tarification des produits d'assurances se fonde sur la statistique passée des sinistres de la branche assurée. Cette méthode concourt à la réduction des problèmes connus par le marché de l'assurance à cause de son caractère particulier. Notamment l'inversion du cycle de production. Même si le passé ne se reproduit jamais à l'identique dans le présent, l'observation des sinistres permet de projeter le futur. Elle donne une vision globale de l'avenir pour une bonne évaluation des provisions de sinistre. Ainsi, pour une bonne tarification, l'assureur devra regarder globalement le marché. Il ne se limitera pas à mesurer les sinistres frappant son portefeuille uniquement.

Cette approche du problème présente deux aspects positifs : l'homogénéisation des tarifs et la précision dans le calcul des paramètres statistiques.

On entend par homogénéisation, la tendance vers un taux de prime de concurrence applicable par tous. Cette suggestion a pour effet d'éviter la concurrence déloyale par le biais de la sous tarification. Car un bon taux de prime doit en réalité s'approcher de celui du niveau général du marché.

On entend par calcul des paramètres statistiques, le calcul réalisé pour déterminer la volatilité du risque. Cette suggestion permettra à l'assureur d'avoir des précisions sur les paramètres de dispersion de chaque risque. A savoir : l'espérance mathématique, la variance, l'écart type et le coefficient de dispersion. La connaissance de ces éléments conduira l'assureur à prendre un risque en portefeuille et de le tarifer adéquatement. De plus, la considération de tout le marché permettra d'intégrer dans la tarification le facteur angoisse de sorte que l'utilité espérée soit observable. Le facteur angoisse étant l'utilité marginale d'assurer un risque. L'étude normative de ces critères permettra à l'assureur de fixer des franchises objectives afin de réduire le domaine de l'incertain.

CONCLUSION GENERALE

La tarification des produits d'assurances soulève l'épineux problème de la perfection de l'information sur le marché. Car une information biaisée entraîne une mauvaise appréciation du risque. Selon les actuaires, la formation des prix en assurances se fait à l'aide de l'historique du risque pour garantir l'équilibre technique. Cette démarche, basée sur la stabilité du marché, consiste à étudier l'évolution du risque et le comportement des clients à l'égard des risques. Pour les risques dont la statistique commune est facile, l'assureur analyse les caractéristiques de tendance du risque proposé ; notamment sa fréquence, son espérance mathématique, sa variance et son écart type. Ces éléments permettent de déterminer l'assurabilité du risque. Pour les assurances en cas d'incendie, l'assureur procède à une sélection rigoureuse du risque. C'est pourquoi, il élabore un questionnaire proposition rigoureux qui contraint le prospect à dévoiler toutes les informations sur le risque. Il effectue une visite de risque, regarde sa situation géographique, les mesures de prévention et de protection mises en place par le proposant et classe le risque proposé. Cette démarche permet à l'assureur de ne pas compenser les résultats issus de mauvais risques par ceux issus de bons risques déclare Pierre CAHUC (1998)¹⁶.

Au Gabon, de 1999 à 2002, un effort dans la définition des taux de prime d'équilibre des produits d'assurances s'observe de façon générale. Cela se justifie par un excellent retour à l'équilibre technique hors produits financiers au courant de la période observée. Malheureusement, cet équilibre reste un équilibre général et masque certaines réalités. Ainsi, à l'aide du ratio combiné hors produits financiers, nous avons pu montrer que les compagnies d'assurances installées au Gabon connaissent des problèmes dans la tarification des risques d'incendie. Ces difficultés s'expliquent par des facteurs endogènes et des facteurs exogènes. S'agissant des facteurs endogènes et en se référant à la compagnie d'assurances ASSINCO S.A, il convient de noter le manque de rigueur du questionnaire-proposition d'assurances et le manque de personnel hautement qualifié dans l'étude des risques d'incendie. S'agissant des facteurs exogènes, il sied de relever la pression des courtiers et des clients. D'autres facteurs tels que l'état de l'outil technique, l'état des bâtiments, l'absence des risks managers dans beaucoup d'entreprises, la difficulté de classer objectivement certains risques sont aussi de nature à déterminer des taux de prime souvent inadaptés. A tous ces facteurs, il faut ajouter la difficulté d'obtenir des statistiques fiables pouvant permettre une analyse actuarielle

¹⁶ Pierre CAHUC (1998), « La nouvelle microéconomie », Nouv. éd, Paris, La Découverte.

conséquente. L'absence de ces éléments a pour conséquences la réalisation des déséquilibres techniques permanents et aux assurés de renflouer le marché de l'assurance.

En ce qui concerne la branche incendie qui a fait l'objet de notre étude, le ratio combiné globalement constaté est respectivement de 233.65% en 2000, 125.43% en 2001 et 103.45% en 2002. Toutefois, le niveau de ce déséquilibre est tel que le recours aux produits financiers ne suffit pas pour réaliser un équilibre tarifaire convenable. Pour notre entreprise témoin, le ratio combiné est de 105.54% en 1999, 421.43% en 2000, 64.38% en 2001 et de 86.73% en 2002.

Ainsi, pour un retour à l'équilibre technique hors produits financier, preuve d'une bonne tarification et d'une bonne sélection des risques, les compagnies d'assurances opérant au Gabon ont intérêt à prendre des mesures qui s'imposent. A cet effet, il est utile d'approcher le marché au travers de la connaissance des vulnérabilités des clients et leur niveau d'autoprotection, de la maîtrise de la politique de souscription des apporteurs et la surveillance de leur portefeuille à travers les tableaux de bord pour imposer des franchises correspondantes et se débarrasser des mauvais apporteurs. Pour une bonne tarification, il est souhaitable de discriminer le risque par le biais d'une sélection drastique et en interrogeant le marché et son environnement afin d'avoir l'information suffisante. La sélection drastique pourrait consister à établir des propositions rigoureuses et à recruter un personnel nettement qualifié en technologie industrielle et des bâtiments. En ce qui concerne le marché, l'entreprise d'assurances observera non seulement toute la production mais aussi tous les sinistres aux fins d'étudier la volatilité des risques et d'intégrer le facteur angoisse dans la tarification.

Toutefois, le phénomène de mondialisation croissante de l'économie et la modernisation de l'outil de production donnent naissance à de nouveaux risques et accroissent la valeur des biens. Pour s'arrimer à l'évolution de la valeur des biens et pour une indemnisation conséquente des assurés, il est judicieux de créer des organismes, agréés par la FEGASA, qui déterminent trimestriellement la valeur des indices RI et des bâtiments; de restructurer le tissu économique pour s'adapter aux normes d'une économie mondiale à forte valeur ajoutée. Il semble aussi normal de voter une loi imposant aux agents économiques des normes de prévention et de protection des risques.

Au delà des ces suggestions, il est souhaitable pour les africains de mettre en place un outil de tarification des risques d'entreprise et des risques simples. Un instrument qui unifiera la méthode de tarification compte tenu des réalités du continent, des mutations des économies à travers la formation des grands blocs régionaux et le phénomène croissant de la mondialisation. La mise en place de cet instrument évitera aux compagnies à réaliser un optimum de second rang.

BIBLIOGRAPHIE ET ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES ET MANUELS

Ahmed Silem et Jean-Marie Albertini (2002), « Lexique d'économie », 7^e édition.

Code CIMA

Didier FOLUS (1997), « Théorie financière et assurance », article n°94, in Encyclopédie des marchés financiers, éd. Economica.

François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG et Michel LATRASSE (1999), « Les Grands Principes de l'Assurances », 4^e édition, l'Argus.

Guide technique pour le développement et la prestation de service de micro-assurance, la tarification, inédit.

Igor ANSOFF (1989), « Stratégie du développement de l'entreprise », Nouveaux Horizons.

Jacques CHARBONNIER (1983), « La Pratique risque management », L'argus, la sécuritas.

Jacques LECAILLON (1993), « Analyse microéconomique », nouvelle édition, Cujas.

Jacques LECAILLON et Jean-Dominique LAFAY (1994), « Analyse macroéconomique », éd. Cujas.

Jean-Jacques LAFFONT (1991), « Economie de l'incertain et de l'information », vol.2, du cours de théorie microéconomique, éd. Economica.

Jérôme YEATMAN (1998), « Manuel International de l'Assurance », éd. Economica, Paris.

Pierre CAHUC (1998), « La nouvelle microéconomie », Nouv. Ed. Paris. La découverte.

REVUES ET JOURNAUX

Christian Gollier et Denis Kessler (1994), « Les limites de l'assurabilité », RISQUES N°17, Janvier- Mars.

Frédéric LEJEAL (2000), « Un outil sous productif », article, Marchés Tropicaux et Méditerranéens n°2854, Gabon, Juillet.

Stéphanie SALTI (2004), « Le Lloyd's met en garde contre tout laisser-aller technique », article, L'argus de l'assurance. N°6877, 16 Avril 2004.

ANNEXES

ANNEXE N°1

**PROPOSITION D'ASSURANCE
INCENDIE /**

RISQUES INDUSTRIELS

RISQUES COMMERCIAUX

REMARQUE PRELIMINAIRE :

La proposition n'engage ni le proposant, ni l'assureur (Article 6 alinéa 1 du Code des Assurances)

Cependant, l'attention du proposant est attirée sur l'importance des déclarations qui vont suivre.

Elles doivent, en effet, permettre à l'assureur d'apprécier les risques proposés. Si ces derniers sont acceptés, ces déclarations serviront de base au contrat et en feront partie intégrante.

I/ RENSEIGNEMENTS SUR LE PROPOSANT (OU LA PROPOSANTE)

A/ RENSEIGNEMENTS GENERAUX

a- Personne physique :

Nom :

Prénoms :

b- Personne morale :

Dénomination Sociale :

Adresse :

B/ ACTIVITES

a- Principale :

.....

b- Secondaire :

.....

c- Autres activités envisagées :

.....

C/ INSTALLATIONS :

1) Siège :

- lieu d'implantation / n° parcelle :

.....

- ville (rue, avenue n°) :

.....

2) Autres établissements :

- Adresse postale.....

- Téléphone.....

- Télécopie.....

- Nombre

- Localisation.....

- N° parcelle

- Nature de la couverture.....
(donner les noms des matériaux composant toiture, charpente, plafond)
- Moyens de secours et de
prévention.....
- Risque principal – Son montant.....
Sa situation.....

- Voisinage (donner la description proprement dite aussi détaillée que possible des
caractéristiques des locaux d'exercice ou des activités du voisinage situés à moins
de 10 m, des éventuelles communautés et / ou contiguïtés avec d'autres risques
indépendants de celui faisant l'objet de la proposition) :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

III/ OBJETS DE L'ASSURANCE :

III-1 SIEGE (DOMMAGES) :

A/ RISQUE DIRECT

a- Bâtiment :

Valeur.....

b- Contenu :

Valeur du mobilier.....

Valeur du matériel.....

Valeur des marchandises.....

c- Les travaux d'embellissement :

Valeur totale.....

d- La privation de jouissance :

Coût du loyer par mois.....

e- La perte des loyers :

Coût du loyer par mois.....

B/ LES RISQUES DE RESPONSABILITE

a- Les risques locatifs

Valeur du bâtiment.....

ou la valeur locative du bâtiment.....

**b- Le recours des locataires
(donner la valeur totale du contenu des locataires)**

Dire si vous avez des clauses d'abandon des recours réciproques ou non :

.....
.....
.....

- c- Le recours des voisins et des tiers
(donner la valeur des maisons voisines susceptibles d'être incendiées au même moment que la vôtre et situées à moins de 10m)

.....
.....

C/ LES GARANTIES COMPLEMENTAIRES

- a- Reconstitution d'archives (clauses 42-A-42-C du Tarif Risques Entreprises). Donner les valeurs suivantes :

- ♦ La valeur du papier timbré ou non timbré.....
- ♦ Les frais et la valeur du cartonnage et de la reliure.....
- ♦ Le remboursement des frais utilement exposés pour le remplacement des titres.....

- b- Pertes indirectes (clause 53 –A- et 53-B du Tarif Risques Entreprises)
(10% au maximum de la somme assurée sur le bâtiment, le matériel et le mobilier exclusivement)

.....
.....

- c- Honoraires d'Expert (clause 50 –A du Tarif Risques Entreprises)
(5% des capitaux et des primes)

.....

- d- Frais de démolition et de déblayage

.....

D/ LES GARANTIES ACCESSOIRES

- a- Les explosions (clause 71)

- 1- Risques commerciaux :

Sur la totalité des capitaux.....

Capital limité à 5% de la somme assurée.....

Capital limité à 10% de la somme assurée.....

Capital limité à 20% de la somme assurée.....

Capital limité à 50% de la somme assurée.....

2- Risques industriels :

Sur la totalité des capitaux.....

Capital limité à 5% de la somme assurée.....

Capital limité à 20% de la somme assurée.....

Capital limité à 50% de la somme assurée.....

a- Dommages aux appareils électriques (cf. Conventions Spéciales clauses 27- A et 27 - B)

.....
.....

b- Déplacement et remplacement d'objets mobiliers

.....
.....

c- frais de mise en conformité (clause 54 A)

.....
.....

E/ LES AUTRES GARANTIES DEMANDÉES

.....
.....
.....

Le proposant déclare sincère, et à sa connaissance, exacts les renseignements fournis ci-dessus et certifie qu'ils ne comportent aucune restriction de nature à induire en erreur l'assureur dans l'appréciation du risque proposé.

Il reconnaît avoir été informé que toute réticence, fausse déclaration ou inexactitude dans les réponses entraînent les sanctions prévues aux articles 18 et 19 du code des assurances.

ARTICLE 18 : Fausse déclaration intentionnelle : sanctions

Le contrat d'assurance est nul en cas de réticence ou de fausse déclaration intentionnelle de la part de l'assuré, quand cette réticence ou cette fausse déclaration change l'objet du risque ou en diminue l'option pour l'assureur, alors même que le risque omis ou dénaturé par l'assuré a été sans influence sur le sinistre.

Les primes payées demeurent alors acquises à l'assureur, qui a droit au paiement de toutes les primes échues à titre de dommages et intérêts.

ARTICLE 19 : Fausse déclaration non intentionnelle

L'omission ou la déclaration inexacte de la part de l'assuré dont la mauvaise foi n'est pas établie n'entraîne pas la nullité de l'assurance.

Si elle est constatée avant tout sinistre, l'assureur a le droit soit de maintenir le contrat, moyennant une augmentation de prime acceptée par l'assuré, soit de résilier le contrat dix jours après notification adressée à l'assuré par lettre recommandée ou contresignée, en restituant la portion de prime payée pour le temps où l'assurance ne court plus.

Dans le cas où la constatation n'a lieu qu'après un sinistre, l'indemnité est réduite en proportion du taux des primes payées par rapport au taux des primes qui auraient été dues, si les risques avaient été complètement et exactement déclarés.

Fait à le

Signature du proposant

ANNEXES N°2

A) 1-BRANCHE DOMMAGES AU GABON: Extrait des rapports CIMA (1999- 2002)

Années	1999	2000	2001	2002
S/P	50.98%	65.90%	56.77%	42.23%
Commissions sur primes émises	13.61%	14.58%	14.39	13.82%
Frais d'acquisition sur primes émises	21.39%	23.58%	20.67%	13.64%
Taux de chargement	35%	38.16%	35.06%	27.46%
Ratio combiné	85.98%	104.06%	91.83%	69.69%

2 -Ratio des produits financiers sur primes émises de la branche dommage

Années	1999	2000	2001	2002
Ratio des produits financiers	3.54%	4.49%	3.82%	3.19%
Equilibre tarifaire	82.44%	99.57%	88.01%	66.5%

B) 1-BRANCHE INCENDIE : Extrait des rapports CIMA (1999-2002)

Années	1999	2000	2001	2002
Primes acquises	4 265	4 968	5 024	6 430
Charges nette de sinistres	1 635	9 994	4 635	4 630
Commissions	766	945	1 128	1 404
Autres charges	458	652	578	630

(Montants en million de franc cfa)

2- RATIOS DE LA BRANCHE INCENDIE

Années	1999	2000	2001	2002
S/P	38.34%	201.17%	92.26	72.01%
Commission / Primes émises	16.54%	19.22%	21.93%	21.71%
Autres charges / Primes émises	9.89%	13.26%	11.24%	9.74%
Ratio combiné	64.77%	233.65%	125.43%	103.46%
Produits financiers/ Primes émises	5.12%	6.79%	5.38%	2.54%
Equilibre Tarifaire	59.66%	226.86%	120.05%	100.92%

Source : extrait rapports CIMA

ANNEXE 3

RAPPORT DE VERIFICATION

(Incendie Risque Direct)

Nom du proposant / Assuré :

Situation géographique du risque :

Rapport N°

Date :

Inspecteur :

Intermédiaire :

Capitaux assurés

Bâtiments :

Matériel :

Marchandises :

○ Fixes

○ Révisables

Total :

Indice RI :

Estimation préalable : OUI - NON

○ Cabinet :

○ Date :

I – Nature de l'activité exercée

II – Antécédents du risque (Nombre, cause et importance des sinistres depuis 5 ans) :

III – Éléments d'appréciation du risque

A – Construction

➤ Année de construction des bâtiments

➤ Bâtiment : 1

- Ossature {
 - verticale
 - charpente

- Murs extérieurs :
- Planchers :
- Niveau :
- Couverture :
- Aménagements et revêtements intérieurs :

➤ Bâtiment : 2

- Ossature {
 - verticale
 - charpente
- Murs extérieurs :
- Planchers :
- Niveau :
- Couverture :
- Aménagements et revêtements intérieurs :

➤ Bâtiment : 3

- Ossature : {
 - verticale
 - charpente
- Murs extérieurs :
- Planchers :
- Niveau :
- Couverture :
- Aménagements et revêtements intérieurs :

B – Chauffage

Procédés de chauffage utilisés :

.....

.....

Insertion clauses :

26 – A	<input type="checkbox"/> OUI	-	<input type="checkbox"/> NON
26 – B	<input type="checkbox"/> OUI	-	<input type="checkbox"/> NON
26 – D	<input type="checkbox"/> OUI	-	<input type="checkbox"/> NON
26 – E	<input type="checkbox"/> OUI	-	<input type="checkbox"/> NON
26 – S	<input type="checkbox"/> OUI	-	<input type="checkbox"/> NON

C – Installations électriques :

- Sont-elle vérifiées par un organisme qualifié par l'ASA-CI

Lequel :

Clause 27 – A : OUI - NON

Si Non Clause 27 – B : OUI - NON

Aspect général des installations : BON MOYEN MAUVAIS

Y-a-t-il des matériels de puissance supérieure à 1.000KVA ou 1.000 KW :

OUI

NON

Observations :

D - Protection et prévention

1 - Moyens de premiers secours

a) Extincteurs mobiles : OUI NON

- o Caractéristiques (marque, capacité, emplacement)
- o Vérificateur :
- o Date de la dernière vérification :

Clause 27 - A : OUI - NON

b) Robinets d'incendie armés : OUI NON dans les bâtiments n°

nombre : pression : sources d'eaux :
Des essais d'alimentation ont-ils été effectués : OUI NON

Clause 27 - B : OUI - NON

c) Moyens de secours propres à l'établissement :

Service de sécurité : OUI NON

Clause 27 - B : OUI - NON

Effectif total du personnel d'incendie : dont { 1^{ère} intervention :
2^{ème} intervention : Nombre d'équipes :

d) Surveillance - gardiennage :

Existe-t-il un service de gardiennage : OUI NON propre à l'établissement : OUI NON

Appartenant à une entreprise spécialisée (laquelle) :

Effectif minimal présent dans l'établissement pendant les périodes de fermeture :

Nombre de rondes par nuit : contrôlées : OUI NON

Liaison téléphonique directe avec les pompiers : OUI NON

Observations :

e) Détection automatique d'incendie : OUI NON dans les bâtiments n° :

Marque : Type de détecteurs :
Date de mise en service : Date de la dernière vérification :

Clause 28 - E : OUI - NON

Organisme vérificateur :

Y-a-t-il une déclaration d'installation : OUI NON Détecteurs et tableau NF MIH : OUI NON

Observations :

f) Exutoires de fumées et de chaleur: OUI NON dans les bâtiments n° :

Date de mise en service : Date de la dernière vérification : Clause 28 - G : OUI - NON

Organisme vérificateur :
Y-a-t-il une déclaration d'installation : OUI NON

Observations :
.....

2 - extinction automatique à eau : OUI NON dans les bâtiments n°

Marque : Clause 28 - D : OUI - NON

Nombre de sources d'eau : 1- 2 - lesquelles :
L'installation est conforme aux règles : antérieures à 1957 - 1957 - 1957 et annexe VIII - 1974 - 1979 et suivantes
Date de mise en service : date de dernière vérification :
Organisme vérificateur :

Y-a-t-il un certificat d'installation : OUI NON visé par l'ASACI : OUI NON

Observations (8) :
.....

3 - extinction automatique à gaz carbonique : (CO²) : OUI NON dans les bâtiments n°

Marque : Type de l'installation : Totale - Partielle Clause 28 - F : OUI - NON

Date de mise en service : date de dernière vérification :
Organisme vérificateur :

Y-a-t-il un certificat d'installation : OUI NON visé par l'ASACI : OUI NON

4 - extinction automatique à halon : OUI NON dans les bâtiments n°

Marque : Type de l'installation : Centralisée - Modulaire Clause 28 - F : OUI - NON

Date de mise en service : date de dernière vérification :
Organisme vérificateur :

Y-a-t-il un certificat d'installation : OUI NON visé par l'ASACI : OUI NON

E - Stockage :

- sont-ils :
 - séparés ? OUI NON
 - communicants ? OUI NON

- hauteur du stockage supérieure à 7,20 m OUI NON

si oui indiquer la hauteur (en mètres)
Organisme vérificateur :

Y-a-t-il une déclaration d'installation : DéTECTEURS et tableau NF MIH :

Observations :
Observations :

F - Accumulation de valeurs

- valeur du contenu (matériels, mobilier personnel, marchandises)
-
-

- cloisonnement : correct OUI NON
- insuffisant OUI NON
- encombrement : acceptable OUI NON
- excessif OUI NON

G - Communauté – contiguïté – proximité
(voisinage du risque)

.....

.....

.....

H - Tenue générale du risque

Prévention des incendies dus aux fumeurs : OUI NON

Clause 80 – A : OUI - NON

Nettoyage quotidien des locaux : OUI NON

Clause 80 – B : OUI - NON

Propriété de l'ensemble : Bonne – Moyenne – Insuffisante

Clause 80 – C : OUI - NON

Déchets : Nature :

 Evacuation des ateliers : moyens : Fréquence :

 Stockage des déchets :

 Enlèvement définitif : fréquence :

Observations :

.....

.....

IV – Autres éléments d'appréciation du risque

- situation sociale et financière de l'entreprise :
-
-

- attitude de la Direction Générale vis-à-vis de la prévention :
-
-

- sinistre éventuel
 - SMP (sinistre maximum possible).....% de l'ensemble
 - Eléments d'appréciation
 - SRE (sinistre raisonnablement escomptable) : % de l'ensemble
 - Eléments d'appréciation

Conclusions (joindre un plan des lieux ainsi qu'un décompte tarifaire) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Personnes présentes lors de la vérification

Signature de l'inspecteur :