

REFLEXIONS SUR L'AMELIORATION DE LA PRODUCTION INCENDIE

(CAS DE LA R. C. A.)

*Mémoire de fin d'Etude en vue de
l'Obtention du Diplôme d'Etude Supérieur
Des Assurances
(D. E. S. A.)*

Présenté et Soutenu par :

Mr MBIFOYO - TABANE Parfait

SOUS LA DIRECTION DE :

Mr Zacharie YIGBEDER

DIRECTEUR TECHNIQUE ADJOINT
A LA TRANSAFRICAINE ASSURANCE

JUIN 1990

D É D I C A C E

Pour rendre hommage à mon père, feu MBIFOYO Edouard, qui aura déployé tous ses efforts pour faire de moi un homme et qui n'aura pas apprécié le fruit de ses efforts ;

Je dédie ce mémoire.

A ma mère MISSOBELE Lucienne, mes Frères et Soeurs que j'aime tant ;

A mes amis du Cameroun, dont l'affection et la sympathie m'auront facilité la vie dans ce pays et resteront gravées dans ma mémoire ;

Je dédie également ce travail.

A V A N T P R O P O S

Ce document n'a nullement pour objectif de traiter tous les aspects de la production incendie, encore moins ceux de l'assurance incendie d'une manière plus générale, d'autant plus que d'éminents auteurs ont eu à se pencher sur cette question. Face à la crise économique actuelle, qui touche également le secteur des assurances, notre souci est plutôt d'apporter notre modeste contribution à la réflexion sur les voies et moyens d'améliorer le portefeuille des sociétés d'assurance.

Notre démarche de réflexion consiste donc à nous appuyer sur un portefeuille déjà bénéficiaire, qu'est l'assurance incendie en prenant le cas du marché centrafricain, pour examiner les possibilités d'aboutir à une rentabilité maximum de cette branche, en vue de dégager des surplus ; lesquels serviront à combler en partie les déficits enregistrés au niveau d'autres branches d'assurance.

Nous espérons que les réflexions faites dans le cadre de ce mémoire, quand bien même modeste, revêtiront une importance non négligeable dans la recherche des solutions à la crise qui sévit dans le secteur des assurances de bien de pays en développement.

Toutefois, en raison de l'insuffisance du volume horaire qui nous est imparti pour ce travail et des difficultés rencontrées pour la documentation, il est évident que certains aspects du problème peuvent nous échapper ; nous en appelons par conséquent à l'indulgence des lecteurs. Nous exprimons notre profonde gratitude à Monsieur Zacharie YIGBEDEK pour l'entière disponibilité dont il a fait preuve en nous apportant des conseils nécessaires pour l'aboutissement de ce travail, malgré ses nombreuses responsabilités.

Nos remerciements vont également à l'endroit de ceux qui, de près ou de loin, n'ont ménagé aucun effort pour l'élaboration de ce document.

S O M M A I R E

	<u>PAGES</u>
<u>AVANT PROPOS</u>	
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE : APPROCHE THEORIQUE DE LA PRODUCTION</u>	
<u>INCENDIE</u>	4
<u>CHAPITRE I : Le Contrat d'assurance incendie</u>	5
<u>SECTION I - La matière assurable en incendie</u>	5
I - Objet de l'assurance incendie	5
A- Le Bâtiment	6
B- Le Contenu	6
C- Les responsabilités civiles	7
D- Autres risques assurables	9
II - Les différents types de risques	9
A- Les risques simples	9
B- Les risques industriels et commer-	
ciaux	10
<u>SECTION II - Les Garanties du Contrat incendie...</u>	11
I - Les événements couverts	11
A- L'incendie	11
B- Les Garanties accessoires	12
II - Les Valeurs d'assurance en incendie..	13
A- La valeur d'assurance des bâtiments	13
B- La valeur d'assurance du matériel..	
et du mobilier	14
C- La Valeur d'assurance des marchan-	
dises	14
<u>CHAPITRE II : Appréciation et tarification du risque</u>	
<u>en incendie</u>	17
<u>SECTION I - Appréciation du risque</u>	17
I - Notion de sélection du risque	17
A- Au plan technique	17
B- Au plan légal	18

...

II-	Les critères de sélection des risques....	18
A-	Critères propres au risque	19
B-	Le voisinage	21
<u>SECTION II</u>	<u>- Le mécanisme de la tarification en incendie</u>	<u>22</u>
I -	Instruments de la tarification	22
A-	Eléments statistiques	23
B-	Les Tarifs	23
II -	Eléments de base de la tarification	24
A-	La Construction et la couverture	24
B-	La Communauté	26
C-	La Contiguïté	26
III -	Etapes de calcul de prime	27
A-	Mode de calcul du taux net	27
B-	Exemple de calcul du taux net	30
<u>DEUXIEME PARTIE</u>	<u>: AMELIORATION DE LA PRODUCTION EN INCENDIE</u>	<u>33</u>
<u>CHAPITRE I</u>	<u>: Situation de l'assurance incendie sur le marché centrafricain</u>	<u>34</u>
<u>SECTION I</u>	<u>- Présentation du marché</u>	<u>34</u>
I -	Le réseau de distribution	34
II -	Evolution de la Production incendie ...	35
<u>SECTION II</u>	<u>- Les obstacles au développement de l'assurance incendie</u>	<u>39</u>
I-	Le manque de motivation de la clientèle	39
II-	Les difficultés du système de distribution	41
<u>CHAPITRE II</u>	<u>: Approche de solutions pour l'amélioration de la production en incendie</u>	<u>42</u>
<u>SECTION I</u>	<u>- Sur le plan quantitatif</u>	<u>42</u>

I -	La politique commerciale	42
A-	Le marketing en incendie	42
B-	Organisation du réseau de distribu- tion	45
II -	La Gestion rationnelle du portefeuille incendie	45
A-	Au niveau du règlement des sinistres	46
B-	Au niveau de la qualité de service ..	46
<u>SECTION</u>	<u>II</u> : Sur le Plan qualitatif	47
I -	Stimulation de la prévention et de la protection	47
A-	Intérêt de la prévention et de la protection	47
B-	Choix des moyens de prévention et de secours	48
II -	Actions sur le compte d'exploitation de la branche incendie	49
A-	Actions sur les charges d'exploitation	49
B-	La Politique de rétention de prime....	50
	CONCLUSION GENERALE	51
	ANNEXES	
	BIBLIOGRAPHIE.	

XX

I N T R O D U C T I O N

XX

I N T R O D U C T I O N

L'opération d'assurance se caractérise par la prise en charge des risques, auxquels sont exposés les assurés, par l'assureur. Ce transfert de risque se fait en contrepartie d'une prime qui est sans commune mesure avec l'indemnité future attendue par l'assuré en cas de sinistre. La mutualisation des risques confère donc à l'assureur une tâche délicate de gestion, qui nécessite l'observation des règles précises de base, qui sont les suivantes :

- Le regroupement d'un grand nombre de risques, de manière à réaliser une bonne compensation au sein d'un portefeuille.

- La sélection des risques admis en portefeuille, en prévision des risques dont la réalisation est quasi certaine et peuvent ainsi compromettre l'équilibre du portefeuille.

- La division ou la répartition des risques, sous forme de la réassurance ou de la coassurance ou sous forme géographique, qui permet d'éviter des charges importantes des sinistres éventuels pouvant avoir des incidences sur l'équilibre technique de l'entreprise.

En dépit du respect des lois fondamentales de la constitution d'une mutualité, certaines branches d'assurance demeurent déficitaires, à l'instar de la branche automobile. Ce mauvais résultat provient des facteurs extérieurs, non maîtrisables par l'assureur tels la situation économique, l'évolution technologique, les facteurs culturels, législatifs etc... Ceci est d'autant plus vrai que ces facteurs, constituant l'environnement de l'activité d'assurance, agissent de différentes manières sur cette dernière. Ainsi, l'évolution des activités économiques a un impact très sensible sur les activités d'assurance, de même que les mesures juridiques touchant les contrats d'assurance (Indemnisation des victimes en cas de sinistre) ont des conséquences sur l'équilibre financier de l'entreprise.

...

Face à ces difficultés, les assureurs se doivent d'accentuer leurs efforts sur certaines branches qui génèrent des résultats bénéficiaires en vue d'accroître leur profit dans lesdites branches ; ce qui permettrait de compenser les déficits enregistrés par ailleurs. L'évolution du portefeuille incendie sur le marché centrafricain répond à cette caractéristique et servira d'appui à notre analyse.

Deux objectifs peuvent être retenus dans la réflexion sur l'amélioration de la production en incendie. Il s'agira d'une part de rechercher la qualité du portefeuille et d'autre part d'accroître au maximum la quantité de risque incendie en portefeuille.

- Au plan qualitatif, il s'agit d'examiner les moyens de réduire davantage les charges sinistres et les possibilités de gestion efficace des contrats, de manière à atteindre un bénéfice maximum.

- Au plan quantitatif, l'objectif sera poursuivi en terme de recherche des moyens nécessaires pour stimuler les assurables ou demandeurs potentiels du contrat incendie, de manière à accroître la souscription dans cette branche.

En prélude à cette analyse, il convient de préciser qu'un perfectionnement dans le secteur incendie n'est possible que si ce contrat est connu, à travers les garanties à proposer à la clientèle compte tenu des spécificités de chaque risque.

En raison de l'orientation de ce travail exposé plus haut, deux idées serviront de guide pour notre réflexion :

- D'une part, une approche théorique de la production incendie.

- D'autre part, l'organisation de la production en incendie.

Eu égard à l'étendue du champ de réflexion à ce sujet, notre analyse sera axée sur les cas de risques industriels, compte non tenu des pertes d'exploitation après incendie.

PREMIERE PARTIE

APPROCHE THEORIQUE DE LA PRODUCTION INCENDIE

PREMIERE PARTIE

APPROCHE THEORIQUE DE LA PRODUCTION INCENDIE

La notion de la production incendie n'a pas de signification concrète, car le produit vendu n'est ni visible, ni tangible. Il s'agit en fait de la vente d'un service en matière de sécurité contre l'incendie et ce service est caractérisé par le mécanisme de l'inversion du cycle de production en ce sens que l'achat du service précède sa prestation, qui n'est effective qu'en cas de sinistre.

L'approche théorique de la production incendie consistera donc à présenter les différentes garanties de ce contrat et leur nécessité, et le mécanisme de fixation du prix du produit pour cette branche d'assurance.

C H A P I T R E I

LE CONTRAT D'ASSURANCE INCENDIE

Par contrat d'assurance incendie, nous entendons des obligations réciproques de l'assureur, qui s'engage à garantir les conséquences pécuniaires des dommages matériels causés par un incendie, et de l'assuré qui transfère à la charge de l'assureur son risque et s'oblige à payer la prime correspondante. L'assureur est par conséquent tenu de définir, dans les conditions particulières du contrat qu'il prend en charge, les garanties offertes et les conditions de ces garanties.

SECTION I : LA MATIERE ASSURABLE EN INCENDIE

En matière d'assurance incendie, le risque désigne plusieurs choses; tantôt il indique le bien assuré, tantôt il représente les événements garantis et aussi il définit la classification des constructions et couvertures. Cependant, la matière assurable est le risque comme bien assuré et faisant l'objet du contrat incendie. A partir de cette définition, nous allons examiner successivement l'objet de l'assurance incendie et la classification des risques incendie.

I- OBJET DE L'ASSURANCE INCENDIE

Au terme de l'article 41 de la loi du 13 juillet 1930, seuls les dommages matériels résultant directement de l'incendie ou du commencement d'incendie sont à la charge de l'assureur sauf convention contraire.

De ce qui précède, l'on retiendra que les dommages provenant d'un phénomène autre que l'incendie ne sont pas couverts. De même, les dommages corporels et immatériels ne

sont pas garantis. Toutefois, l'assureur supporte les dégâts causés aux objets assurés soit par les moyens de secours et de sauvetage, soit la disparition des objets assurés survenue pendant l'incendie exception faite du vol.

Ainsi, les biens matériels couverts au titre du contrat incendie sont de plusieurs ordres :

- Le bâtiment
- Le contenu
- Les responsabilités civiles.

A)- Le Bâtiment

Le bâtiment sert d'enveloppe pour les biens qui y sont contenus et protège contre les agents atmosphériques, à savoir l'eau, le froid, la chaleur, et contre les intrus qui sont les voleurs, les animaux etc...Le bâtiment est constitué de la construction et de la couverture.

Compte tenu du rôle important qu'il joue dans la protection des hommes et des biens, la bâtiment doit revêtir des caractéristiques précises de résistance ou de réaction au feu, selon le type d'activité qu'il renferme. On peut distinguer ainsi des bâtiments à usage d'habitation, de commerce, d'industrie ou d'entrepôt. L'élément extérieur du bâtiment, à savoir le mur extérieur et les toitures compte non tenu de la charpente, est considéré au premier chef par l'assureur en raison de son contact direct avec la nature qui peut avoir une influence sur le risque. En raison de l'exposition des bâtiments, à de degrés divers, au danger d'incendie, il y a nécessité pour les usagers de se prémunir contre ce risque par le contrat incendie.

B)- Le Contenu

Le contenu d'un bâtiment peut comprendre le mobilier,

les objets précieux, le matériel ou les marchandises ainsi que les matières premières, les produits semi-finis et les produits finis. La nature du contenu d'un bâtiment détermine le degré de gravité du risque d'incendie auquel est exposé le bien assuré. Ainsi, selon qu'il s'agit d'un contenu facilement inflammable, le risque d'incendie pèse sur l'ensemble des biens assurés.

Une entreprise qui serait frappée d'un incendie et verrait ses biens détruits, en l'absence d'un contrat incendie, se trouvera dans l'obligation de fermer ses portes. Pour pallier cette éventualité, l'assurance incendie est une possibilité offerte à toute personne physique ou morale désirant reconstituer son patrimoine en cas d'incendie.

C)- Les Responsabilités Civiles

L'incendie peut entraîner des responsabilités diverses selon la situation de l'occupant de la construction (propriétaire ou locataire). De même, le phénomène de propagation de l'incendie peut être cause de responsabilité de l'assuré à l'égard des voisins dont les biens peuvent être atteints par le feu qui a pris naissance chez l'assuré. Nous pouvons donc distinguer les cas suivants de responsabilité civile du fait de l'incendie :

1- Le Recours des voisins et des tiers

La responsabilité civile de l'assuré envers les tiers, pour les dommages d'incendie, est régie par les articles 1382, 1383 et 1384 du Code Civil. Au terme de ces articles, l'assuré serait responsable des dommages résultant de l'incendie qui a pris naissance chez lui et qui se communique chez les voisins ou les tiers. Toutefois, il devra être prouvé la faute de l'assuré ou sa négligence et son imprudence selon le cas ; de même ces preuves devront être apportées lorsque l'incendie est le fait des personnes dont l'assuré doit répondre. La garantie recours des voisins permet

donc à l'assuré de transférer à la charge de l'assureur la réparation des dommages d'incendie consécutifs à sa responsabilité civile à l'égard des voisins ou des tiers.

2- La responsabilité du locataire à l'égard du propriétaire

Deux cas peuvent être distingués dans l'hypothèse du recours du propriétaire selon qu'il s'agit d'un locataire unique ou d'un locataire partiel.

Dans le cas du locataire unique, l'article 1733 du Code Civil prévoit qu'"il répond de l'incendie, à moins qu'il ne prouve : que l'incendie est arrivé par cas fortuit ou force majeure, ou par vice de constructions. Ou que le feu a été communiqué par une maison voisine".

Dans le cas du locataire partiel, il est prévu au terme de l'article 1734 du Code Civil que "s'il y a plusieurs locataires, tous sont responsables de l'incendie, proportionnellement à la valeur locative de la partie de l'immeuble qu'ils occupent ; A moins qu'ils ne prouvent que l'incendie a commencé dans l'habitation de l'un d'eux, auquel cas celui-ci seul en est tenu. Ou que quelques-uns ne prouvent que l'incendie n'a pu commencer chez eux, auquel cas ceux-là n'en sont pas tenus".

L'objet de cette garantie est qu'en cas de péril incendie dans l'immeuble assuré, l'assureur se substitue au locataire pour faire face au recours du propriétaire. Un problème se pose cependant en ce qui concerne la valeur à assurer au titre de risques locatifs car le locataire n'est toujours pas en mesure de déterminer la valeur de la partie de l'immeuble qu'il occupe. Ce problème est résolu par la fixation de cette valeur à 15 fois la valeur locative annuelle pour la partie de l'immeuble qu'occupe l'assuré et à une valeur forfaitaire raisonnable pour les dégâts qui peuvent s'étendre aux autres parties de l'immeuble.

3- La responsabilité du propriétaire
à l'égard du locataire

Le propriétaire d'un immeuble peut être responsable vis à vis du locataire en raison d'un incendie dû à un vice de construction ou à un défaut d'entretien de la chose louée. L'indemnité due par le propriétaire au locataire, au titre de cette responsabilité, est prise en charge par l'assureur lorsqu'elle a été prévue dans le contrat d'assurance incendie du propriétaire.

D)- Autres risques assurables

La survenance d'un sinistre incendie peut être lourde de conséquences aussi bien pour le locataire, pour qui il y a privation de jouissance, que pour le propriétaire d'un immeuble qui perd le loyer auquel il a droit. Il en est de même pour l'industriel ou le commerçant qui est exposé à une perte d'exploitation après incendie. Lorsqu'elles sont stipulées au contrat, ces pertes diverses peuvent être couvertes en complément des garanties examinées plus haut.

Outre la présentation de la matière assurable en incendie, le risque, objet du contrat, peut être examiné selon une classification précise ci-après.

II- LES DIFFERENTS TYPES DE RISQUES

Les risques incendie sont classés en risques simples et en risques industriels et commerciaux en fonction de l'usage et de l'importance du risque. Cette classification permet d'orienter le producteur en incendie quant au tarif à utiliser pour la fixation de la prime.

A)- Les Risques simples

Les risques simples sont ceux dont le degré d'exposition à l'incendie est relativement moins élevé en

raison de la faible accumulation des valeurs qui y sont contenues et de la nature d'activités qui y sont exercées, généralement peu dangereuses.

Au terme de la rubrique N° 25 des dispositions générales du tarif bleu, il s'agit :

- des propriétés publiques et de bienfaisance à usage administratif,
- des risques de simple habitation et des bureaux publics ou privés.

Ces risques sont pris en charge par l'assureur compte tenu de l'importance du mobilier et du matériel qu'ils renferment.

B)- Les risques industriels et commerciaux

Ces deux catégories de risques renferment en général d'importantes valeurs soit en matériel, soit en mobilier, soit en marchandises.

- Les activités commerciales concernent l'achat, le stockage et la vente de produits, de même que les professions ayant pour but d'offrir sur un marché des produits ou des services destinés à satisfaire les besoins de la clientèle. Ainsi, les risques commerciaux peuvent être des entrepôts, des dépôts ou des magasins renfermant des marchandises de diverses natures ou encore des professions et des commerces dans des domaines comme les boulangeries, les poissonneries, les restaurants etc...

- Quant aux activités industrielles, elles concernent les unités de fabrication et de transformation des biens. Il s'agit, dans ce cas, d'un domaine de grand risque en raison des quantités relativement élevées de produits dangereux qui y sont utilisés et d'un important dégagement de chaleur par les machines tel qu'il peut en résulter facilement un incendie.

Par conséquent, des mesures de prévention et de protection adéquates doivent être prises par les assurés en vue de garantir les conditions d'assurabilité de ces risques, comme nous le verrons par la suite dans l'appréciation des risques incendie.

Ayant présenté la matière assurable en incendie, nous allons maintenant nous pencher sur les garanties offertes par l'assureur au titre du contrat incendie.

SECTION II : LES GARANTIES DU CONTRAT INCENDIE

Les garanties offertes par l'assureur, au titre du contrat incendie, couvrent le dommage matériel que peut subir l'assuré par suite de l'incendie, de l'explosion ou de certains événements annexes. Par ailleurs, ces garanties se situent dans la limite de la valeur d'assurance qui peut être différente selon qu'il s'agit des bâtiments, du matériel et des marchandises.

I- LES EVENEMENTS COUVERTS

Il s'agit dans ce cas du risque conçu comme cause du contrat incendie c'est-à-dire de l'événement dont la réalisation déclenche la garantie de l'assureur. Ces événements sont de plusieurs ordres :

A)- L'incendie

L'article 40 de la loi du 13 juillet 1930 précise que "l'assureur contre incendie répond de tous dommages causés par conflagration, embrasement ou simple combustion. Toutefois, il ne répond pas, sauf convention contraire de ceux occasionnés par la seule action de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu ou d'une substance incandescente s'il n'y a eu ni incendie, ni commencement d'incendie susceptible de se dégénérer en incendie véritable".

Les engagements de l'assureur sont ainsi délimités et ne concerne que les dommages résultant d'une combustion vive,

répondant aux critères de gravité, de propagation ou de bouleversement de grande portée.

De manière générale, l'incendie est défini comme un grand feu qui se propage et cause des dégâts. Partant de cette définition, il convient de préciser que les dommages résultant des combustions lentes, tels le contact d'un objet avec le feu dans un foyer normal ou encore l'effet de la chaleur, ne sont pas couverts.

Par ailleurs, la notion d'accident est fondamentale en ce qui concerne l'octroi de la garantie incendie, car l'événement couvert ne doit pas reléver de la volonté de l'assuré, mais doit revêtir un caractère d'imprévisibilité et de soudaineté. Toutefois, les dommages causés par les moyens de secours sont assurés.

Certains événements, en raison de leur survenance simultanée ou successive avec l'incendie, font l'objet d'une garantie accessoire au contrat incendie.

B)- Les Garanties accessoires

Elles concernent des événements en principe exclus de la police incendie, mais auxquels la garantie de cette dernière peut être étendue.

1- La Garantie toutes explosions

Elle englobe la garantie explosion proprement dite, le dommage électrique aux objets non électriques et la chute de la foudre.

- L'explosion s'entend comme l'action subite et violente de la pression ou de la dépression de gaz ou de la vapeur. L'implosion, qui résulte de la dépression, rentre également dans cette définition.

...

L'assureur incendie ne couvre que l'explosion chimique, provoquée par un mélange d'air avec des substances chimiques en présence de la flamme ou des étincelles. L'explosion mécanique est exclue de la garantie à l'exception du coup d'eau, connu comme une baisse de pression dans une machine entraînant une transformation de la vapeur en eau et par conséquent le risque d'explosion de la machine.

2- Autres garanties accessoires

- Le dommage aux appareils électriques qui ne sont pris en charge que lorsque l'incendie ou l'explosion provient d'un objet voisin. L'appareil sinistré, qui serait à l'origine de l'incendie ou de l'explosion, est exclu de la garantie.

- La chute sur les biens assurés des appareils de navigation aérienne ou des objets tombant de ceux-ci.

- Les tempêtes, ouragans etc...

L'assurance ayant pour but le versement d'une indemnité aux assurés dont les risques sont sinistrés, l'assureur garantit une valeur d'assurance telle que définie ci-après.

II- LES VALEURS D'ASSURANCE EN INCENDIE

L'assuré a la charge de la fixation de la valeur du risque et dans le respect du principe indemnitaire des assurances de dommages, qui exclut l'enrichissement de l'assuré au dépend de l'assureur. Par conséquent, la fixation de la valeur d'assurance obéit à un certain nombre de principes :

A)- La Valeur d'assurance des bâtiments

Le bâtiment est évalué sur la base des éléments qui entre dans sa composition à savoir la construction et la couverture ainsi que toutes les installations d'électricité, d'eau qui y sont rattachées, y compris la main d'oeuvre. L'assuré se doit donc d'estimer toutes ces valeurs, susceptibles

...

d'entraîner l'engagement de l'assureur en cas de sinistre, tant en ce qui concerne le risque assuré qu'en ce qui concerne les aménagements ultérieurs en cours du contrat. La valeur ainsi déterminée sert de base pour le calcul de la prime de risque.

Cependant, la valeur garantie est la valeur de reconstruction du bâtiment au jour du sinistre, vétusté déduite. L'assuré a toutefois la possibilité de demander une couverture en valeur à neuf, auquel cas la prime correspondante sera majorée d'une surprime.

B)- La valeur d'assurance du matériel et du mobilier

Les valeurs d'assurance du matériel et du mobilier sont les suivantes :

- Pour le mobilier, il s'agit de la valeur de remplacement au jour du sinistre, vétusté déduite.

- Pour le matériel, la couverture de l'assureur porte sur la valeur de remplacement par un matériel d'état et de rendement identique. On tient compte dans ce cas aussi bien de la vétusté physique du matériel en rapport avec sa durée d'utilisation que de la vétusté technologique se rapportant à l'obsolescence.

En ce qui concerne les objets précieux gardés dans les habitations, ceux-ci font souvent l'objet d'une déclaration spéciale et sont assurés sur la base de la valeur agréée.

C)- La valeur d'assurance des marchandises

Les marchandises assurées peuvent être de plusieurs sortes selon qu'il s'agit des objets destinés à être transformés ou vendus ou encore des emballages liés à l'activité de l'assuré. En raison de la variation du stock des marchandises

en cours du contrat, la valeur prise en compte pour le calcul de la prime est déterminée selon trois formules d'assurance qui sont : l'assurance ajustable, l'assurance en compte courant et l'assurance révisable.

L'intérêt de ces formules est de faire payer par l'assuré le juste prix de la garantie offerte par l'assureur. Ainsi, une estimation de la valeur maximale du stock au cours de l'année est faite par l'assuré, en fonction de laquelle l'assureur perçoit une prime provisionnelle en début de contrat. Des déclarations périodiques du niveau de stock, en cours du contrat, permet à l'assureur de fixer la prime réellement due par l'assuré à l'échéance du contrat.

La différence fondamentale entre ces formules réside dans les modalités de déclaration. Alors qu'en assurance ajustable la périodicité de la déclaration dépend du choix de l'assuré, en assurance révisable, les déclarations sont faites mensuellement en indiquant la valeur des marchandises en stock à une date fixée de chaque mois. En assurance en compte courant, la déclaration est faite par mois avec, par contre indication de la valeur du stock pour chaque jour du mois. Dans la pratique, les assurances révisables et ajustables sont les plus usitées en raison de leur simplicité, alors que l'assurance en compte courant nécessite des outils informatiques pour l'évaluation quotidienne du niveau de stock.

En cas de sinistre cependant, la valeur garantie par l'assureur dépend de la nature des marchandises :

- Pour les marchandises destinées à être vendues, les matières consommables et les matières premières, la valeur garantie est le coût d'achat c'est-à-dire le cumul du prix d'achat et des frais de transport y compris la manutention.

- Pour les produits finis ou semi-finis et les produits en cours de fabrication, l'assureur garantit le prix de revient c'est-à-dire le coût d'achat et les frais exposés pour la transformation.

...

Ayant présenté le contrat d'assurance incendie plus haut, nous allons essayer, pour une analyse complète de l'approche théorique de la production en incendie, d'aborder la manière dont ce contrat est établi. Ceci nous amènera dans le chapitre II à examiner les éléments d'appréciation et de la tarification en incendie.

C H A P I T R E I I

APPRECIATION ET TARIFICATION DU RISQUE EN INCENDIE

Partant du principe que tout risque n'est pas assurable, l'assureur se doit d'opérer une sélection des risques à admettre en portefeuille en vue de bons résultats statistiques. Nous allons examiner successivement la méthode d'appréciation du risque et la démarche de la tarification en incendie.

SECTION I : APPRECIATION DU RISQUE

Apprécier les risques c'est faire une sélection entre les bons et les mauvais risques, en vue de la constitution d'une mutualité au sein de laquelle doit s'effectuer une bonne compensation, tout en permettant à l'assureur d'espérer un profit. L'objectif recherché par l'assureur incendie est donc un bon résultat technique et non le seul gonflement du chiffre d'affaires, par l'acceptation de risques sans discernement, ce qui constituerait un grand danger pour l'équilibre de la mutualité. Nous verrons par la suite la notion de sélection du risque et les critères de choix d'un risque.

I- NOTION de SELECTION du RISQUE

La sélection de risque obéit à deux impératifs, sur le plan technique et sur le plan légal.

A)- Au Plan technique

- Le risque doit d'abord revêtir un caractère aléatoire. En d'autres termes, l'événement contre lequel l'assuré se prémunit doit être incertain quant à sa réalisation ; l'incertitude pouvant résider soit dans la probabilité de réalisation, soit dans la date de survenance, soit dans l'ampleur des conséquences du sinistre.

- Le risque doit ensuite se prêter à la tarification. Il s'agit pour l'assureur de pouvoir mesurer la fréquence de réalisation du risque et de déterminer le coût moyen de sinistre. Pour cela, la fréquence de réalisation du risque ne doit pas être trop forte au point d'exclure la notion du hasard sur laquelle est fondée l'assurance.

- Enfin, le risque ne doit pas dépendre de la volonté de l'assuré. Un événement purement potestatif n'est donc pas garanti, car il reflète l'image exacte de la volonté de son auteur. Un industriel qui brûlerait son entreprise pour toucher les capitaux garantis, en raison de l'obsolescence du matériel serait déchu de la garantie pour cause de sinistre intentionnel.

B)- Au plan légal

Il s'agit pour l'assureur d'exclure de sa garantie tous les risques qui sont contraires à l'ordre public. Tel sera le cas d'une entreprise commerciale réputée dans la contrebande. Cette pratique étant prohibée par la loi, les marchandises introduites par ce canal ne peuvent être assurées en incendie.

Les impératifs de la sélection de risque étant posés, nous allons examiner les critères pris en compte pour l'acceptation d'un risque.

II - LES CRITERES de SELECTION des RISQUES

L'incendie étant une combustion avec flamme de grande envergure, il naît de la combinaison d'un combustible avec la chaleur ou des étincelles en présence de l'oxygène. Les critères de sélection sont donc fondés sur les précautions à prendre par l'assuré en vue de limiter les possibilités de déclenchement de l'incendie. Ces critères sont repartis en deux catégories et doivent être observés par le vérificateur de risque à l'occasion d'une visite de risque : Les critères propres au risque et le voisinage.

A)- Critères propres au risque

1- Le bâtiment

Pour qu'il puisse jouer son rôle protecteur, évoqué plus haut, le bâtiment doit être construit en matériaux répondant à une exigence de résistance au feu, selon la nature de l'activité qui y est exercée. Dans le cas des risques d'une certaine gravité, l'appréciation du bâtiment dépend de la réaction au feu des matériaux qui le composent, selon qu'il s'agit des matériaux incombustibles ou combustibles avec possibilité ou non d'inflammabilité.

L'intérêt de l'assureur porte davantage sur la résistance au feu de certains matériaux, c'est-à-dire leur aptitude à constituer un obstacle au franchissement du feu. C'est le cas des murs coupe-feu, pare-flammes ou stables au feu qui permettent d'empêcher la propagation de l'incendie, soit entre deux bâtiments, soit à l'intérieur d'un même bâtiment d'un compartiment à un autre.

2- Les installations électriques

L'assureur doit accorder une attention particulière aux installations électriques d'un risque, car elles représentent une cause non négligeable d'incendie. A noter que les causes fréquentes d'incendie dûes à l'électricité sont relatives à la mauvaise isolation des fils conducteurs, des disjoncteurs ou des interrupteurs ; ce qui provoque des étincelles qui peuvent s'enflammer au contact d'un combustible. Par ailleurs, la surtension et le défaut de terre sont également à l'origine des incendies de nature électrique.

Selon que ces installations sont destinées à une alimentation en courant électrique ou à une utilisation pour la fabrication ou la transformation des biens au sein d'une entreprise, les assurés doivent veiller à ce que ces installations répondent aux normes édictées par la réglementation en vigueur.

3- Le Contenu du bâtiment

Les objets accumulés à l'intérieur d'un bâtiment constituent un risque d'incendie ou d'aggravation de l'incendie selon leur degré de combustion. C'est le cas de la présence des produits dangereux, de la disposition et du nettoyage des lieux.

- En ce qui concerne les produits dangereux, leur présence au sein du risque est apprécié par rapport à leur point d'éclair et à leur quantité dans le bâtiment. Ces produits dangereux sont de plusieurs types à savoir les liquides inflammables, le gaz et les peintures et vernis.

Le point d'éclair est le degré à partir duquel un produit prend feu et, selon le cas, la présence du produit dangereux peut constituer ou non une aggravation de risque. Ainsi, par exemple, le taux d'aggravation du risque baisse pour les liquides inflammables de deuxième catégorie dont le point d'éclair est situé entre 55 et 100°C, alors qu'il sera plus élevé pour les liquides de première catégorie ayant un point d'éclair situé entre 21 et 55°C.

- En ce qui concerne le stockage des produits dans les dépôts ou les entrepôts, le risque est d'autant plus bon, toute chose étant égale par ailleurs, que la concentration des produits dans un dépôt est plus faible. De même, un stockage à grande hauteur et une absence de cloisonnement dans la disposition des objets constituent des aggravations de risque, d'une part en raison de la limite de jet par les moyens de secours en hauteur et d'autre part en raison des risques d'extension rapide du feu.

- Quant à ce qui concerne le nettoyage du matériel et des locaux, il permet d'enlever les fibres et les débris, qui sont des combustibles facilement inflammables au contact des étincelles ou de forte chaleur.

4- Les moyens de secours

Il s'agit des robinets d'incendie armés, des extincteurs, des services de sécurité, des sprinklers et des autres moyens de prévention dont la présence au sein d'un risque permet de lutter contre l'incendie dès l'apparition du feu. L'installation de ces moyens de secours entraîne une réduction consécutive de la prime.

Il est à relever cependant une faiblesse souvent constatée et inhérente à des installations défectueuses ou inaccessibles, du fait des modifications apportées à l'ancienne structure du risque. Par ailleurs, la présence des moyens de secours dont l'utilisation est mal connue par le personnel, en raison d'un défaut de formation adéquate, ne change en rien la gravité du risque. Les assureurs sont tenus donc, lors de la visite de risque, à la vigilance de manière à apprécier le danger réel qu'ils courent.

B)- Le voisinage

L'influence du voisinage sur l'appréciation du risque est liée à la possibilité de propagation du feu. En effet, le feu peut se transmettre soit par la conduction c'est-à-dire par le canal des matières facilement inflammables qui favorisent son extension, soit par la radiation ou la communication de la chaleur vive, soit par la convection qui est l'effet des matières incandescentes.

Une certaine distance (au moins 10 mètres) doit alors être observée entre deux risques voisins de manière à éviter une transmission rapide de l'incendie. De même, en cas de risques séparés par une distance de moins de 10 mètres, les murs séparatifs doivent être des murs coupe-feu. Au cas échéant, le risque est considéré comme grave, devant faire l'objet d'une majoration de prime.

III- LA SELECTION DE RISQUE

L'évaluation d'un risque, selon les critères examinés plus haut doit conduire l'assureur à un choix entre les possibilités, soit d'accepter le risque sans condition selon que le risque est bon, soit d'accepter le risque moyennant des aménagements à effectuer par l'assuré pour les risques moyens, soit enfin de ne pas accepter le risque en raison de sa mauvaise qualité.

Il est à remarquer cependant que la dernière éventualité, de rejet pur et simple du risque, est très rare car l'assureur dispose des possibilités de prescrire à l'assuré des moyens d'améliorer le risque. Ces prescriptions ainsi définies figurent au contrat, au point que la non réalisation des investissements en prévention prévus peut amener l'assureur à opposer son refus de garantie à l'assuré en cas de sinistre. De même, par le biais de la franchise, l'assureur peut responsabiliser au maximum l'assuré sur un contrat incendie.

L'assurance étant une mutualité gérée par l'assureur pour le compte des assurés, une contribution de chaque risque au fonds commun est indispensable. La détermination de cette contribution se fait par le mécanisme de la tarification.

SECTION II : LE MECANISME DE LA TARIFICATION EN INCENDIE

Il est particulièrement délicat, dans le domaine des grands risques qu'est l'assurance incendie, de déterminer pour chaque assuré une contribution qui représente le plus exactement possible la contrepartie des risques qu'il fait courir à la Communauté des assurés. Toutefois, certains instruments permettent à l'assureur de mener sa tarification en fonction de certains critères spécifiques à chaque risque.

I- Instruments de la Tarification

La tarification incendie repose sur des tarifs élaborés à partir des observations statistiques sur chaque type de risque.

A)- Eléments statistiques

La prime de risque est fonction du coût moyen et de la fréquence de réalisation de risque. En raison des difficultés d'élaboration des statistiques fiables sur ces deux éléments, les pays de la CICA, en ce qui concerne l'assurance incendie, ont adopté des tarifs élaborés par l'assemblée plénière des sociétés d'assurance contre l'incendie en France. Ces tarifs sont le résultat des observations statistiques sur un grand nombre de cas portant sur les risques de même nature ou des risques homogènes.

Si f = fréquence de sinistre
 c = coût moyen de sinistre
 P = prime pure

Avec $f = \frac{n}{N}$ et $c = \frac{S}{n}$

où n = nombre de sinistres
 N = nombre de risques unités en portefeuille
 S = charge sinistre totale.

Alors $P = f \times c$.

La prime pure varie ainsi en fonction de l'importance du coût moyen et de la fréquence de sinistre, qui sont eux aussi variables en fonction de l'importance du nombre de sinistre, du nombre de risques unités en portefeuille et de la charge totale de sinistre.

Les éléments statistiques étant ainsi définis et confectionnés en tarifs, il n'est pas exclu que chaque assureur incendie dresse ses statistiques d'expérience sur le comportement des risques qu'il a en portefeuille. Cela lui permettra de faire des majorations ou des réductions de prime en fonction des résultats obtenus.

B)- Les Tarifs

Ce sont des répertoires comprenant des dispositions générales, des clauses et des taux applicables pour la détermination de la prime incendie. On en dénombre trois en fonction

de la nature des risques : les tarifs blanc, rouge et bleu.

- Le tarif blanc est applicable aux risques simples tels que définis plus haut, auxquels on peut ajouter les activités agricoles, les risques commerciaux et artisanaux de faible importance et les petites industries. Il est en usage en France.

- Le tarif rouge est applicable aux grands risques industriels et commerciaux.

- Quant au tarif bleu, il est en vigueur dans bon nombre de pays africains dont ceux de la CICA et concerne à la fois les risques simples, les risques commerciaux et les risques industriels. Compte tenu des taux de prime relativement élevés dans le tarif bleu d'une part et de bons comportements des risques incendie d'autre part, certains pays de la CICA font de plus en plus recours au tarif rouge pour la tarification des risques industriels, surtout sur les marchés fortement concurrentiels.

L'utilisation des instruments de la tarification, que nous venons d'examiner, est basée sur certains éléments, qui feront l'objet de notre analyse ci-après.

II- ELEMENTS DE BASE DE LA TARIFICATION

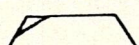
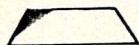
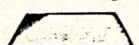
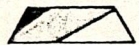
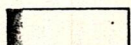
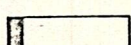
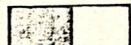
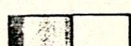
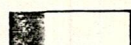
Les critères examinés dans l'appréciation du risque sont pris en compte dans la tarification. En outre, certaines caractéristiques, liées à l'architecture des bâtiments, ont une influence sur le taux de base du risque garanti.

A)- La Construction et la Couverture

La combinaison des matériaux utilisés pour la construction et la couverture (risques et classes examinés plus haut) peut entraîner une majoration du taux de prime, selon qu'on associe des risques et des classes autres que le premier risque et la première classe. Le tableau n° 1 ci-après nous donne les différentes majorations possibles en fonction des types de combinaisons existantes.

TABEAU N° 1

**INFLUENCE DE LA CONSTRUCTION ET DE LA COUVERTURE
SUR LE TAUX DE PRIME**

Dur Semi-léger Léger		1 ^{re} CLASSE	2 ^e CLASSE	3 ^e CLASSE
		+ de 90 % de mat. durs  	Toute nature avec : - de 10 % de mat. légers  	+ de 10 % de mat. légers  
1 ^{re} RISQUE :		0	20	50
Plus de 90 % de matériaux durs				
2 ^e RISQUE :		20	40	70
de 10 à 50 % de matériaux légers et semi-légers, mais moins de 10 % de matériaux légers				
3 ^e RISQUE :		50	70	100
Plus de 10 % de matériaux légers ou plus de 50 % de matériaux légers et semi-légers				

B)- La Communauté

Les risques communs sont ceux situés dans un même bâtiment, sous toiture commune et par conséquent ne faisant qu'un seul et même risque. Lorsque ces risques ont des fréquences de réalisation différentes et auraient été passibles des taux de prime différents s'ils étaient séparés, leur situation de communauté amène l'assureur à établir une tarification pour chaque risque, sur la base du taux du risque le plus grave.

La règle du quart de l'immeuble permet cependant à chaque occupant de l'immeuble de payer le taux de son risque propre, lorsque le risque aggravant occupe moins du quart de l'immeuble. De même, en cas de plusieurs risques aggravants occupant plus du quart de l'immeuble, mais dont chacun représente moins du quart, les risques les moins graves sont passibles du taux du risque aggravant le moins élevé. Il est à noter toutefois que cette règle ne s'applique qu'en cas de risques simples et commerciaux.

C)- La Contiguïté

Elle peut être observée sous deux formes : la contiguïté avec communication et la contiguïté sans communication.

- La contiguïté avec communication caractérise les bâtiments qui sont sous toitures distinctes et dont les murs séparatifs comportent des ouvertures.

En cas de plusieurs risques contigus avec communication, les risques les moins élevés font l'objet de l'application du taux de risque le plus grave.

- La contiguïté sans communication, au terme de la rubrique n° 055 des dispositions générales du tarif bleu, caractérise les risques qui sont sous toitures distinctes ou sous terrasse incombustible et séparés :

- . soit par un mur séparatif ordinaire c'est-à-dire un mur construit en pierres, briques, béton armé etc... sans aucune ouverture ;
- . soit par un mur séparatif coupe feu.

En cas d'acceptation d'un risque contigu sans communication par l'assureur, ce risque est passible de son propre taux de prime, à condition toutefois que ce taux soit au moins égal aux 4/10 du taux du risque voisin le plus grave.

En fonction des éléments de la tarification que nous venons d'examiner et des critères d'appréciation du risque étudiés plus haut, la détermination du taux de prime s'effectue par étape successive de la manière suivante :

III- ETAPES DU CALCUL DE LA PRIME

Le taux net de prime, applicable au bâtiment et au contenu, peut être déterminé suivant l'ordre établi dans le tableau n° 2 ci-après. Un exemple de détermination du taux net nous permettra d'illustrer l'application de ce tableau.

A)- Mode de calcul du taux net

Les opérations à prendre en compte dans ce processus sont : la détermination du taux de base, les surprimes, les majorations, les bonifications et les rabais.

TABLEAU N° 2 : Processus de détermination du taux net de prime

1°- <u>TAUX DE BASE INCENDIE :</u>	x
Il est fixé dans le tarif, compte tenu de l'activité exercée dans le bâtiment considéré.	
2°- <u>SURPRIMES :</u>	x
Exprimées en ‰, elles représentent un supplément de prime pour extension de garantie.	
3°- <u>BONIFICATIONS :</u>	x
Exprimées en ‰, elles représentent une diminution du taux de prime. Elles sont cumulées et retranchées du taux obtenu dans la précédente opération.	
4°- <u>MAJORATIONS :</u>	x
Exprimées en %. Il s'agit d'une augmentation du taux de prime pour présence d'éléments aggravants. Elles peuvent être cumulées, sauf en cas d'accumulation de valeur ou de proximité.	
5°- <u>RABAIS :</u>	x
Il s'agit des réductions de taux, exprimées en %, en raison des moyens de protection et de prévention. Ils ne peuvent être cumulés, mais font l'objet d'une application successive sur le résultat précédent.	
6°- <u>MAJORATION pour ACCUMULATION de VALEURS et pour PROXIMITE ;</u> <u>exprimée en %.</u>	x
Taux net à appliquer	

Le taux net de prime ainsi déterminé est appliqué à la valeur garantie pour obtenir la prime du risque ou la prime pure.

Lorsque la police incendie couvre plusieurs risques à la fois, un taux moyen de prime peut être déterminé pour l'ensemble des risques et porte sur une valeur représentant la somme des capitaux garantis. L'avantage de cette opération est qu'elle permet de consentir à l'assuré une seule garantie portant sur tous les bâtiments et les contenus, au lieu d'un éventail de garanties sur chaque risque. Ce taux moyen s'obtient de la manière suivante :

soit V : valeur d'assurance par risque
 P = prime par risque.

$$\text{Alors, Taux Moyen} = \frac{\sum P}{\sum V} \times 1000.$$

Exemple de détermination du taux moyen

soit un ensemble de deux risques :

A : { bâtiment = 1.500.000 F Avec un taux net = 2 %
 { contenu = 3.000.000 F
 B : { bâtiment = 4.250.000 F Avec un taux net = 4,75 %
 { contenu = 8.000.000 F

1°- Calcul de la Prime

	Bâtiments	Contenu	Totaux	Taux	Prime
A	1.500.000	3.000.000	4.500.000	2 %	9000
B	4.250.000	8.000.000	12.250.000	4.75%	58.187,5
	5.750.000	11.000.000	16.750.000		67.187,5

2°- Calcul du taux moyen

$$\text{Taux moyen} = \frac{67.187,5}{16.750.000} \times 1000 = 4,01 \%$$

Ce taux correspond à une valeur d'assurance de 16.750.000 F.

B)- Exemple de détermination du taux net

Si on considère une entreprise commerciale ayant comme activité l'entrepôt, le magasin et l'approvisionnement d'hydrocarbures appartenant à la classe B (liquide dont le point d'éclair est inférieur à 55°c tels le pétrole lampant et l'essence) et si :

- Le stockage des produits se fait dans les réservoirs souterrains
- Il n'y a pas interdiction de fumer dans l'enceinte de l'entreprise.
- Le soutirage des liquides se fait en circuit ouvert
- Il n'y a pas d'installation électrique de sécurité dans un rayon de 20 mètres de l'orifice de remplissage.

Si par ailleurs les valeurs déclarées par l'assuré se présentent de la manière suivante :

- Valeur de reconstruction des bâtiments à usage commercial et de bureau, vétusté déduite 1.400.000.000 FCFA
- Valeur de remplacement du matériel et du mobilier vétusté déduite 450.000.000 FCFA
- Valeur maximum du stock pouvant être atteinte 4.000.000.000 FCFA

Le mécanisme de détermination de la prime se présentera comme suit :

1°) Calcul du taux net de prime (selon le tarif bleu)

Voir :

- Rubrique 0640
 - Paragraphe 12 - B
- } du tarif des risques commerciaux.

taux de base incendie 3,00 %.

surprime Néant

Bonification Néant

Majoration :

- Pour non interdiction de fumer 100 %
 - Pour soutirage en circuit ouvert 50 %
- | | |
|-------|-------------|
| 150 % | 4,5 % |
| | <hr/> 7,5 % |

...

Rabais :

- Extincteurs mobiles	10 %	0,75 ‰
		<u>6,75 ‰</u>
- Protection spéciale des réservoirs	15 %	1,0125 ‰
		<u>5,7375 ‰</u>
- Service de sécurité	20 %	1,1475 ‰
		<u>4,59 ‰</u>
taux net applicable :		4,59 ‰

Clauses à insérer dans le contrat

Clause i(R 640) Réservoir conforme aux normes
 Clause 41 Présence d'extincteurs mobiles
 Clause h(R 0640) Protection spéciale
 Clause 44 Présence d'un service de sécurité.

2°)- Calcul de la prime

	Capitaux en FCFA	Taux en ‰	Prime en FCFA
ARTICLE 1 : Bâtiment à usage commercial et de bureau exploité par la société assurée	1.400.000.000	4,59	6.426.000
ARTICLE 2 : Matériel et mobilier contenus dans le risque assuré	450.000.000	4,59	2.065.500
ARTICLE 3 : Valeur maximum de stock en assurance révisable.	4.000.000.000		
Prime provisionnelle sur 50 % des capitaux représentant le stock maximum : 2.000.000.000 FCFA		4,59	9.180.000
TOTAUX	5.850.000.000		17.671.000

La prime est ainsi déterminée en appliquant le taux de prime obtenu au capital déclaré par l'assuré. Toutefois, en ce qui concerne l'assurance revisable sur les marchandises, prises comme exemple, la régularisation du complément de prime se fait en fin d'exercice, comme nous l'avons vu plus haut, après enregistrements mensuels de différents niveaux de stock dans l'année.

Notre analyse sur les aspects théoriques de la production incendie nous a permis de saisir la portée du contrat incendie à travers les garanties offertes par l'assureur et la démarche de fixation du prix de la garantie auquel est tenu l'assuré.

Pour faire le tour de notre objectif, à savoir une réflexion sur l'amélioration de la production en incendie, une question fondamentale reste cependant posée à laquelle nous allons essayer de répondre : Comment vendre, avec le maximum de profit, un grand nombre de contrats incendie ? Notre deuxième partie sera donc une tentative de réponse à cette question.

DEUXIEME PARTIE

AMELIORATION DE LA PRODUCTION EN INCENDIE

DEUXIEME PARTIE

L'AMELIORATION DE LA PRODUCTION INCENDIE

L'objet de cette partie est d'étudier les moyens nécessaires d'organiser la production en incendie de manière à développer la vente dudit produit, à la fois dans l'intérêt de la clientèle qui espère un produit adapté à ses besoins et de l'assureur qui souhaite un rendement maximum de ses opérations d'assurance.

Pour mener cette analyse, nous examinerons d'abord un cas qui est celui du marché centrafricain à travers ses forces et faiblesses, puis nous envisagerons quelques approches de solutions pour l'amélioration de cette production.

C H A P I T R E I

SITUATION DE L'ASSURANCE INCENDIE SUR LE MARCHE CENTRAFRICAIN

Le marché centrafricain des assurances date du début des années 50, car c'est à cette époque que furent implantées les premières agences françaises d'assurance telles l'Union IARD, l'Urbaine et la Séquanaise (1951) et la Préser-
vatrice (1954). L'évolution de ce marché a été peu sensible jusqu'au début des années 70, avec la mise en place d'une législation en matière d'assurance et la création d'une société de droit national en 1972 : LA SIRIRI (Société d'Etat d'assurance et de réassurance).

Une vue sur l'évolution du portefeuille IARD de l'ensemble du marché fait apparaître un bon comportement des risques incendie, alors que les potentialités dans cette branche ne sont pas exploitées au maximum.

Il s'agira dans ce chapitre d'analyser l'évolution récente du portefeuille incendie par rapport à lui même et également par rapport aux autres branches et de dégager les obstacles au développement de l'assurance incendie sur le marché centrafricain.

SECTION I : PRESENTATION DU MARCHE

L'assurance incendie est pratiquée sur le marché centrafricain par un certain nombre de sociétés, et elle a connu une évolution particulière que nous verrons par la suite.

I- LE RESEAU DE DISTRIBUTION

Le réseau de distribution de l'assurance incendie, comme pour les autres branches, se limitait à 7 sociétés d'assurance et un cabinet de courtage opérant uniquement à

...

Bangui jusqu'en 1985. Ces sociétés d'assurance étaient la SIRIRI et les représentations et délégations des sociétés étrangères telles l'UAP, les AGF, la Préservatrice Foncière, la Commerciale Union et les Mutuelles du Mans.

Le ralentissement des activités économiques, conséquence de la crise économique qui sévit dans les pays africains, a entraîné une diminution des encaissements de prime dans le secteur des assurances et une réduction de la part du marché de certaines sociétés. Ainsi, plusieurs sociétés ont procédé à l'arrêt de leurs activités ; c'est le cas des Mutuelles du Mans, de la MGFA et de la SIRIRI.

La souscription dans la branche incendie concerne les risques d'habitation, surtout des expatriés, en ce qui concerne les risques simples et quelques entreprises industrielles et commerciales de dimension importante dans le domaine des risques industriels et commerciaux.

La vente se réduit jusqu'alors à la souscription spontanée des contrats d'assurance par les clients, soit au guichet d'une société, soit par l'intermédiaire du courtier. Par ailleurs, certains grands risques industriels sont directement placés auprès des sièges des sociétés à l'extérieur et à leur tour, ces derniers confient la gestion de ces risques à leur représentation locale.

De ce qui précède, il ressort que l'assurance incendie est mal connue par les individus, en dépit de ses résultats excédentaires. La méconnaissance de ce produit se traduit par la faiblesse des encaissements de prime de ladite branche comme on pourra le constater à travers les résultats statistiques suivants.

II- EVOLUTION DE LA PRODUCTION EN INCENDIE

Le tableau n° 3 ci-après retrace l'évolution de la situation de l'assurance incendie sur le marché centrafricain. Il s'agit des comptes d'exploitation générale de la branche incendie de l'ensemble du marché présentés dans un état vertical

en vue d'analyser les résultats sur 5 exercices. Le tableau est présenté compte non tenu de la cession en réassurance et des produits financiers.

TABLEAU N° 3 : EVOLUTION DES RESULTATS DE LA BRANCHE INCENDIE EN R.C.A.
(EN F.CFA)

	1984	1985	1986	1987	1988
PRODUITS					
Primes émises	261.224.618	366.712.761	238.990.604	279.720.730	182.710.000
PREC(1) au 01.01	58.884.906	50.167.801	35.915.775	32.159.526	-
PREC au 31.12	50.167.801	84.679.530	32.159.526	47.575.165	-
Primes de l'exercice	269.941.723	332.201.032	242.746.853	264.305.091	184.040.000
CHARGES					
Sinistres réglés	16.707.213	140.637.730	17.981.277	14.570.672	19.140.000
PSAP(2) au 01.01	44.281.847	90.169.789	9.300.072	39.184.980	-
PSAP au 31.12	95.847.934	28.859.637	39.184.980	48.666.117	-
Charge sinistre de l'exercice	68.273.300	79.327.578	47.866.185	24.051.809	43.210.000
Commissions	16.885.342	65.334.053	43.211.329	41.447.351	64.310.000
Autres charges	57.886.105	93.323.209	69.011.865	85.155.948	74.700.000
Résultats techniques	126.896.976	94.216.192	82.657.474	113.649.983	1.820.000

SOURCE : Direction du Contrôle des assurances et des banques - RCA.

(1) PREC : Provision pour risques en cours.

(2) PSAP : Provision pour sinistres à payer.

Partant de l'état statistique précédent, on peut reléver un certain nombre de caractéristiques de la branche incendie concernant les résultats techniques, le chiffre d'affaires, la gestion technique, la gestion administrative du risque et l'importance du commissionnement.

- S'agissant des résultats techniques, il se dégage une évolution bénéficiaire sur les 5 exercices, avec toutefois une grave régression des résultats. Ainsi, le résultat est passé de 126.896.976 F.CFA en 1984 à 1.820.000 F.CFA en 1988, alors que la moyenne des résultats se situe à 83.848.124 FCFA. En d'autres termes, le résultat a chuté entre les 5 années considérées de 98,57 % avec une moyenne de chute de 24,7 % par an.

- Quant à l'évolution des affaires en incendie, la tendance générale sur le marché centrafricain est à la baisse. En effet, si l'on exprime le taux de croissance du chiffre d'affaires de la façon suivante :

$$\text{taux de croissance du chiffre d'affaires de } n-1 \text{ à } n = \frac{\text{Production } (n) - \text{Production } (n-1)}{\text{Production } (n-1)}$$

avec n = période en cours

$n-1$ = période précédente,

on constate que le chiffre d'affaires a évolué :

de 1984 à 1985	de 23 %
1985 à 1986	de - 27 %
1986 à 1987	de 8,88 %
1987 à 1988	de - 30 %.

Le taux moyen de croissance du chiffre d'affaires est donc de - 6,25 %. Cela signifie que non seulement la production en incendie n'augmente pas, mais encore les sociétés d'assurance accusent une diminution des affaires existantes en portefeuille de 6,25 % en moyenne par an. On peut noter toutefois l'importance toute particulière de l'année 1988 où le taux de diminution par rapport à l'année 1987 est de 30 %, ce qui peut s'expliquer par la disparition du marché de la plus importante société (la SIRIRI).

Dans une telle situation, de baisse des résultats et du chiffre d'affaires, il est impératif de s'interroger sur les raisons de ces fortes variations. Trois types de dépenses effectuées par une entreprise d'assurance nous permettent d'analyser les résultats :

- Les dépenses de règlement des sinistres
- Les dépenses administratives, notamment les frais de gestion et d'établissement de contrat
- Les dépenses d'acquisition des contrats ou les commissions.

La détermination de certains ratios nous permettra de dégager des tendances dans les dépenses.

Il s'agit : - du taux de sinistralité = $\frac{\text{Charges sinistres}}{\text{Primes acquises}}$

- du taux de frais administratifs = $\frac{\text{Frais administratifs}}{\text{Primes acquises}}$

- du taux de commissionnement = $\frac{\text{Commissions}}{\text{Primes acquises.}}$

L'évolution de ces charges au niveau de la branche incendie se présente de la manière suivante :

TABLERAU N° 4 Importance relative des charges sinistres, administratives et d'acquisition en assurance incendie

En % des primes acquises

CHARGES	ANNEES				
	1984	1985	1986	1987	1988
Sinistres	25,3	23,9	19,7	9,1	23,5
Administratives	21,4	28,1	28,4	32,2	40,6
D'acquisition	6,3	19,7	17,8	15,7	35,2

Source : Direction du Contrôle des assurances et des Banques - R.C.A.

Par rapport à la répartition normale des charges au sein d'une entreprise d'assurance prévue par la réglementation, on constate d'importants écarts, particulièrement en ce qui concerne les charges administratives.

En effet, si l'on constate un très bon comportement des risques avec des taux de sinistralité inférieurs aux 65 % prévus par la réglementation, et des taux de commission inférieurs à 20 % sauf en 1988, il en va autrement pour les charges administratives qui sont très lourdes, dépassant de très loin les 15 % réglementaires. L'accroissement des frais de gestion et d'établissement de contrats est au détriment des compagnies d'assurance, car elles perdent ainsi une grande part de leurs bénéfices d'exploitation.

Malgré l'importance des frais de fonctionnement de cette branche, la sinistralité est telle que ladite branche génère des excédents, quand bien même dans une proportion qui diminue. Compte tenu de son importance et de la place de choix qu'elle occupe par rapport aux autres branches d'assurance comme on pourra le constater en annexe (2), il apparaît urgent de localiser les obstacles au développement de la branche incendie en vue de la recherche de solutions adéquates pour les enrayer.

SECTION II : LES OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE INCENDIE

Deux obstacles majeurs constituent un frein à l'accroissement de la production en incendie sur le marché centrafricain : d'une part, le manque de motivation des clients, et d'autre part un réseau de distribution inadapté aux besoins de la clientèle.

I- LE MANQUE DE MOTIVATION DE LA CLIENTELE

L'assurance incendie intéresse aussi bien les particuliers, qui peuvent être exposés à l'incendie de leurs habitations, que les entreprises industrielles et commerciales dont les activités sont souvent génératrices des grands risques :

...

d'incendie. La matière assurable étant existante, le problème du développement de l'assurance incendie réside dans le défaut de décision d'achat de ce contrat par la clientèle.

Plusieurs raisons peuvent expliquer l'attitude des assurables, parmi lesquelles l'on notera la non-conscience du danger qu'ils courent tant en dommage matériel qu'en responsabilité civile, la méconnaissance du contrat incendie ou le défaut de clarté sur l'utilité de ce contrat. A la base des problèmes inhérents à la vente du contrat incendie se situe donc le manque de motivation de la clientèle potentielle. Or, la motivation des individus tient beaucoup plus à des considérations psychologiques, plus subjectives, qu'à des données scientifiques. L'aspect psychologique touche aux habitudes et aux comportements des individus, et devra être pris en compte lorsqu'il s'agira d'envisager une action pour le développement de la vente en incendie.

Ainsi, la faible production en incendie sur le marché centrafricain, voire sa régression ne saurait être imputable entièrement au ralentissement des activités économiques, tant il est vrai que l'on assiste au développement de la matière assurable en incendie sur le marché. Il n'est pas rare de ce fait, de constater l'implantation de bon nombre de petites et moyennes entreprises industrielles, commerciales et artisanales dont les besoins de sécurité en incendie ne sont pas couverts.

Une action de sensibilisation est alors indispensable en vue de surmonter les difficultés de formulation des besoins de sécurité en incendie par les clients eux-mêmes, et de favoriser une large diffusion du contrat incendie.

Aux obstacles liés au manque de motivation de la clientèle s'ajoute la non transparence du marché, c'est-à-dire le manque d'ouverture de ce marché vers la clientèle, ce qui lui aurait permis d'avoir plus de clarté sur le produit et de le connaître en vue d'exprimer son besoin. A la base du défaut

de transparence du marché se situe un problème de système de distribution qui n'est pas suffisamment étendu pour tenir compte de bon nombre de clients potentiels.

II- LES DIFFICULTES DU SYSTEME DE DISTRIBUTION

L'absence d'un réseau de distribution étendu, sur le marché centrafricain, a pour conséquence de ne pas favoriser l'extension du contrat incendie à la masse d'assurés potentiels. En effet, l'utilité commerciale de l'extension du réseau de distribution est certaine, dans la mesure où le producteur se trouve ainsi plus proche des risques en vue de sensibiliser la clientèle et lui offrir un produit qui tienne compte de son besoin réel, en garanties complémentaires et en fonction de la gravité du risque auquel elle est exposée.

L'extension pourrait se faire compte tenu du niveau des activités et de l'intérêt d'assurance que présente les différentes régions géographiques. Il est à noter par ailleurs l'importance des intermédiaires dans l'accomplissement de la distribution, tant il est vrai que la présence d'un seul intermédiaire sur le marché centrafricain peut constituer un handicap pour le plein accomplissement de cette fonction de distribution. Ceci est d'autant plus vrai que la fonction fondamentale de distribution consiste à recueillir des informations sur les risques, à assurer la promotion de la vente et à entreprendre des négociations nécessaires pour la conclusion des contrats.

Face aux difficultés inhérentes à l'accroissement de la production en incendie, il apparaît indispensable d'envisager une approche de solution pour l'amélioration de ladite production.

C H A P I T R E II

APPROCHE DE SOLUTION POUR L'AMELIORATION DE LA PRODUCTION EN INCENDIE

L'amélioration de la production en incendie nécessite la recherche des voies et moyens pour une exploitation optimale de cette branche. Deux objectifs sont poursuivis dans cette analyse : d'une part sur le plan quantitatif en vue de la réalisation du maximum de chiffre d'affaires et d'autre part sur le plan qualitatif pour un rendement maximum de l'opération d'assurance incendie.

SECTION I : SUR LE PLAN QUANTITATIF

Un grand nombre de risques en portefeuille permet, non seulement de drainer un volume important de primes, mais aussi et surtout d'assurer une bonne compensation des risques au sein d'une mutualité. Nos réflexions porteront ainsi sur une politique commerciale adéquate et sur la gestion rationnelle des risques en vue d'attirer la clientèle.

I- LA POLITIQUE COMMERCIALE

"Mis à part le cas des assurances obligatoires par voie légale, par voie contractuelle ou par convention, l'assurance ne s'achète pas, mais se vend"⁽¹⁾. Deux stratégies peuvent permettre d'accroître la vente de l'assurance incendie, soit par le système du marketing soit par l'organisation du réseau de distribution.

A)- Le Marketing en incendie

L'on comprend par marketing des actions qui permettent de concevoir, d'élaborer et de mettre en oeuvre des stratégies pour développer avec profit la vente des produits. Ces actions

...

(1) DONAT NOBILE "Le contrôle de gestion dans une entreprise d'assurance et de réassurance". page 29.

deviennent une nécessité pour les compagnies d'assurance, qui font face à un manque manifeste de volonté des individus à s'assurer ou à des problèmes de motivation de la clientèle.

1- Conception d'une stratégie de marketing

La sensibilisation de la clientèle sur le bien fondé du contrat incendie implique que les risques soient identifiés, et que les différents facteurs qui exercent une influence sur la clientèle soient pris en compte dans l'orientation des actions à mener.

- En ce qui concerne l'identification des risques, l'assureur doit pouvoir définir des cibles, c'est-à-dire en fait des demandeurs potentiels de contrat incendie. Ces cibles peuvent être visées isolément en ce qui concerne les grands risques, ou en fonction de leur concentration géographique (par région ou par zone) et de leur nature pour les risques de faible importance.

- Quant aux facteurs pouvant influencer la souscription des contrats incendie, il s'agit pour l'assureur de localiser les sources de motivation de la clientèle, c'est-à-dire les éléments qui peuvent avoir des incidences sur la décision d'achat du contrat incendie. Ces éléments de motivation peuvent être inhérents au risque lui même, en ce qui concerne la gravité du danger que court le client dans l'exercice de son activité et la nécessité pour lui de se prémunir contre ce danger. Dans ce cas, il s'agit de personnaliser les contrats c'est-à-dire de les revêtir des caractéristiques spécifiques à chaque type de risque de manière à ce que la clientèle dans un domaine considéré se sente concernée par le contrat.

Par ailleurs, la motivation peut provenir de la sensibilisation de l'organe suprême de décision au sein d'une entreprise de manière à modifier son opinion en faveur du contrat incendie. Cela suppose un choix judicieux de l'interlocuteur en matière d'assurance au sein d'une entreprise.

...

Il est important cependant que l'assureur procède à une estimation préalable des risques, en terme de valeur exposée et du degré d'exposition au danger d'incendie, pour tenir compte de son gain éventuel.

Partant de ce qui précède, la conception d'une stratégie pour développer la production en incendie se fonde sur un ensemble d'informations statistiques reflétant le visage réel du marché et permettant d'entreprendre des actions appropriées pour faire accepter le produit par la clientèle.

2- La mise en oeuvre de la stratégie

La mise en oeuvre de la stratégie de marketing consiste à la sensibilisation de la clientèle sur le contrat incendie, à partir des éléments définis plus haut. Il s'agit donc de la phase de présentation du produit incendie à la clientèle potentielle qui ignore l'assurance incendie, ou encore de lui faire prendre conscience des conséquences pécuniaires que peut entraîner un dégât d'incendie.

Toutefois, un problème majeur se pose en ce qui concerne la définition des voies et moyens d'approcher la clientèle en vue de la présentation du produit. Ceci est d'autant plus important que le moyen utilisé doit avoir pour conséquence le développement de la vente en incendie. L'on peut noter la présentation du contrat incendie par les intermédiaires, par l'assureur lui-même ou par les médias.

La stimulation des clients potentiels, au niveau des intermédiaires et des assureurs, peut se faire sur la base des contrats existants. Par ailleurs, l'extension du réseau de distribution ayant pour but de rapprocher davantage les intermédiaires des problèmes de la clientèle, elle permet une action efficace dans l'élargissement de la distribution du contrat incendie. Toutefois, l'assureur a la possibilité d'entreprendre une communication directe avec le client selon l'opportunité de la situation et l'importance de l'affaire.

Les médias sont également un moyen de sensibilisation selon qu'il s'agit de la presse ou de la publicité. Ils

...

permettent d'atteindre le plus de public exposé au même type de risque incendie telle l'habitation.

Pour mener à bout la politique commerciale envisagée, un réseau de distribution organisé au niveau de chaque compagnie, servira d'appui pour les actions à entreprendre.

B)- Organisation du réseau de distribution

Un réseau de distribution concentré géographiquement et au sein des compagnies d'assurance ou d'un cabinet de courtage, comme dans le cas centrafricain, a pour conséquence d'ignorer une partie des données du marché. Une répartition des points de vente du contrat, par des segments géographiques ou socio-professionnels, permettrait de mieux tenir compte des besoins de la clientèle en fonction desquels s'effectue l'opération d'assurance.

La pénétration du marché pourrait se faire par les compagnies en s'appuyant au préalable sur des agents capables de recueillir des informations précises sur les risques, d'opérer la sensibilisation de la clientèle et de négocier les contrats. Il s'agira ensuite de fidéliser la clientèle existante par l'apport des services ou des conseils souhaités par elle, en matière de la garantie souscrite ou des modifications éventuelles par avenant ou encore de la constatation des sinistres qui peuvent se réaliser.

Outre la mise en place d'une politique commerciale en vue d'accroître le chiffre d'affaires en incendie, certaines considérations tenant à la gestion rationnelle du portefeuille incendie peuvent permettre d'atteindre les objectifs sur le plan quantitatif.

II- LA GESTION RATIONNELLE DU PORTEFEUILLE INCENDIE

Il s'agit de stimuler la clientèle par la prise en charge effective des sinistres survenus et par la qualité de service rendu.

...

A)- Au niveau du règlement des sinistres

L'intérêt de l'assurance pour l'assuré n'apparaît qu'au moment du sinistre, car c'est en ce moment que la prestation promise est due. Dans le domaine de l'assurance incendie, où le règlement des sinistres est un processus à déroulement court, les rédacteurs doivent concilier leurs actions avec celles des producteurs de manière à assurer la satisfaction de la clientèle, par un règlement rapide des sinistres et par conséquent à soigner l'image de l'assureur auprès des assurés. Ainsi, par le mécanisme de communication de bouche à oreille, l'image de l'assureur peut s'étendre au sein des demandeurs potentiels et les stimuler à souscrire de nouveaux contrats.

En effet, plus le règlement de sinistre est lent et difficile, plus il contribue à assombrir la réputation de l'assureur auprès des individus, car ceux-ci se sentiront de plus en plus lésés dans le contrat. Le règlement des sinistres est donc la preuve que l'assureur tient à ses engagements et partant de là, il permet d'attirer la confiance des assurés, voire des assurables.

B)- Au niveau de la qualité de service

L'attrait de l'assuré par le contrat incendie dépend non seulement de la sécurité offerte par l'assureur au titre de ce contrat, mais aussi des services qui entourent la vente de ce contrat. Ceci est plus important lorsqu'il s'agit de conserver un client en portefeuille, dans un marché caractérisé par la concurrence, compte tenu du fait que les clients disposent des possibilités de résiliation des contrats en cas d'insatisfaction.

Il s'agit donc pour l'assureur d'assurer la commodité du client, par les conseils dont il a besoin pour la bonne tenue de son risque ou pour les garanties adéquates qu'il peut souscrire pour son risque, et par le développement des relations avec les clients les plus rentables. Par ailleurs certaines considérations telles la courtoisie du producteur ou la qualité

...

de l'accueil du client peuvent être déterminantes pour assurer la satisfaction du client et partant de là améliorer l'image de la société auprès du public demandeur du contrat incendie.

Pour parfaire le développement de la branche incendie, l'objectif de la quantité du risque en portefeuille doit être poursuivi simultanément avec celui de la qualité du portefeuille.

SECTION II : SUR LE PLAN QUALITATIF

L'amélioration de la production en incendie sur le plan qualitatif requiert des efforts de l'assureur que nous analyserons sur deux axes ; d'une part la stimulation des mesures de prévention et de protection des risques et d'autre part une action sur certains éléments du compte d'exploitation générale de manière à assurer une plus grande rentabilité de l'opération d'assurance contre l'incendie.

I- STIMULATION DE LA PREVENTION ET DE LA PROTECTION

En assurance incendie, la qualité du portefeuille est étroitement liée à la prévention et à la protection des risques, qui pose un problème réel de choix des moyens adéquats pour assurer la sécurité des risques. Alors que la prévention suppose des mesures en vue d'éviter le sinistre avant sa survenance, la protection implique l'ensemble de moyens nécessaires pour diminuer l'ampleur des dommages lors de la survenance d'un sinistre.

A)- Intérêt de la prévention et de la protection

L'intérêt de la prévention et de la protection se situe à un double niveau, aussi bien en ce qui concerne les assureurs qui désirent gérer un portefeuille sain et rentable, qu'en ce qui concerne les assurés qui ne souhaitent pas la réalisation du risque mais qui, en s'assurant, se prémunissent contre un événement aléatoire ou probable.

Un problème se pose cependant au regard de la diversité des risques, qui ont des comportements différents en présence du

...

feu. Il s'agit alors pour chaque type de risque de trouver des moyens de sécurité qui soient adaptés, de manière à éviter la survenance d'un sinistre ou de limiter sa gravité en cas de survenance.

L'importance de la prévention pour l'assuré remonte au-delà des considérations économiques, de la protection des biens contre les pertes éventuelles, pour toucher aux problèmes humains et sociaux. En effet, un incendie qui survient dans une entreprise peut causer des dommages corporels au personnel, voire même aux tiers. Ce qui constitue un danger sur le plan humain, exclu de la garantie du contrat incendie. De même, des dégâts d'incendie qui entraîneraient l'arrêt des activités d'une entreprise pourraient avoir des conséquences défavorables sur le plan social, notamment lorsqu'il y aurait un personnel salarié perdant par conséquent son emploi.

Face à toutes ces exigences, le choix des moyens de prévention et de secours pour un risque donné doit répondre aux normes établies par la réglementation.

B)- Choix des moyens de prévention et de secours

Le choix des moyens de sécurité doit être fait dès la conception du risque, car c'est le moment de définir les moyens passifs et actifs de prévention et de secours.

- Les mesures passives ont trait aux matériaux utilisés dans la construction pour assurer sa résistance au feu et aux dispositions prises pour le stockage des produits. S'il est, par exemple, admis que des matériaux utilisés pour la construction des bâtiments comme le béton armé ou l'acier sont incombustibles et très résistants au feu, il n'en demeure pas moins qu'à une température très élevée la capacité portante de l'acier diminue et le béton armé se dégrade. Ainsi, même lorsqu'il s'agit des bâtiments construits en matériaux incombustibles et dans lesquels les différentes activités (dépôts, magasins ou ateliers) sont séparées par des murs séparatifs ordinaires ou coupe-feu, leur exploitation nécessite des précautions qu'il

convient de ne pas négliger et qui sont édictées par des organismes agréés.

- Les mesures actives quant à elles se rattachent aux moyens d'extinction du feu dès qu'il se déclare (robinets d'incendie armé, extincteur, sprinklers etc... cités plus haut). Cependant, de bonnes dispositions de protection peuvent s'avérer inefficaces lorsqu'il n'y a pas une formation appropriée du personnel pour leur utilisation et leur entretien. Il apparaît donc nécessaire que les assurés se préoccupent des investissements en prévention qui, pour être efficaces, doivent être suivis d'une formation adéquate du personnel.

L'amélioration qualitative de la production en incendie peut également s'obtenir par des actions sur le compte d'exploitation de cette branche comme il ressort de notre analyse suivante :

II- ACTIONS SUR LE COMPTE D'EXPLOITATION DE LA BRANCHE INCENDIE

Elles se situent d'une part au niveau des charges d'exploitation et d'autre part au niveau du portefeuille prime.

A)- Actions sur les charges d'exploitation

Elles concernent en fait les frais généraux de contrat à savoir les frais de gestion et d'établissement de contrat. Ces charges administratives doivent être maîtrisées par l'assureur dans une perspective de recherche d'un bénéfice optimum. En effet, des contraintes peuvent être imposées quant au taux de prime à allouer à la gestion des contrats, de manière à éviter tout débordement éventuel tel que dans l'exemple centrafricain présenté plus haut. Il s'agit donc pour l'assureur de rechercher un accroissement de la production en incendie à moindre coût.

La poursuite des objectifs de gain de productivité et d'accroissement de l'activité, en présence d'une concurrence parfois forte et d'un volume d'affaires important à traiter, peut amener à la nécessité d'une informatisation de la société,

...

avec comme conséquence la réduction des frais généraux globaux et une rapidité de traitement des opérations. Cet objectif au niveau général de la société, peut être très avantageux pour l'assurance incendie étudiée dans ce cas sous l'angle de l'amélioration quantitative et qualitative du portefeuille.

La réduction des charges d'exploitation, lorsqu'elle est accompagnée d'une politique de rétention de prime, procure davantage de résultats excédentaires.

B)- La politique de rétention de prime

La recherche d'un portefeuille équilibré exige une répartition des risques soit par le biais de la coassurance, soit par le biais de la réassurance. Toutefois, pour des portefeuilles des risques qui présentent un bon comportement comme en assurance incendie, en prenant l'exemple Centrafricain, il serait d'autant plus avantageux que les sociétés développent au maximum la rétention des primes, tout en se préoccupant de sauvegarder leur solvabilité. La politique de rétention pourra se faire donc :

- Soit par une bonne évaluation du sinistre maximum possible, qui est en fait l'événement maximum qui puisse se réaliser sur un risque lorsque les conditions minimum de prévention et de protection ne sont pas réunies. La détermination du sinistre maximum possible permet à l'assureur de savoir à quoi il sera tenu au maximum si un sinistre survient sur un risque garanti, de manière à accroître sa conservation de prime lorsque le degré d'exposition du risque à l'incendie est moins élevé.

- Soit au niveau du marché en général, par la technique de la coassurance ; la coassurance étant une technique de répartition horizontale de risques entre plusieurs assureurs directs, chacun n'étant tenu que pour sa part dans le risque.

C'est donc, par la stimulation et la mise en oeuvre des mesures de prévention et de protection adéquates, permettant de réduire la fréquence de réalisation des risques, et par une politique de gestion efficace du portefeuille de la branche incendie, que les assureurs pourront atteindre leur objectif sur le plan qualitatif.

CONCLUSION

CONCLUSION GENERALE

Un regard sur l'évolution du portefeuille IARD (en annexe 2) du marché centrafricain des assurances fait ressortir un constat ; celui d'un déficit généré d'année en année par quelques branches d'assurance et en particulier la branche automobile. Par ailleurs, les contraintes de la crise économique, avec comme conséquence la baisse des revenus des individus et la chute de la demande d'assurance, exige la recherche des solutions pour améliorer le portefeuille des sociétés d'assurance.

Ainsi, à l'issue de nos réflexions sur l'amélioration de la production en assurance incendie dans le cas du marché centrafricain, il se révèle que le portefeuille de ladite branche génère des résultats bénéficiaires ; mais l'ensemble des moyens n'ont pas été mis en oeuvre pour atteindre son rendement optimum. Il importe donc de concevoir et d'élaborer des stratégies de production de manière à favoriser la diffusion du produit incendie au sein de la clientèle en fonction de son besoin, et le portefeuille de ladite branche doit être géré avec efficacité en vue de dégager davantage d'excédents.

L'adaptation du produit aux besoins de la clientèle nécessite une bonne connaissance du contrat incendie par l'assureur, de manière à ce que les garanties proposées pour chaque type de risque tiennent compte de sa gravité, aussi bien sur le plan des dommages qu'il peut occasionner à l'assuré que sur le plan de la responsabilité que peut encourir ce dernier à l'égard des voisins ou des tiers du fait de ses biens. Ainsi, l'appréciation du risque par l'assureur est déterminante dans l'opération de production car elle permet, non seulement d'effectuer une sélection, mais aussi d'offrir une couverture correspondant au degré d'exposition du risque à l'incendie.

...

En ce qui concerne la diffusion du produit incendie, une politique commerciale adéquate permettra de promouvoir la vente de ce produit. Il s'agit donc de s'appuyer sur des techniques de marketing adaptées à la vente du contrat incendie, en vue de localiser la clientèle et de définir ses besoins en fonction desquels des garanties appropriées peuvent être élaborées. Le développement de la vente nécessite donc que l'utilité du produit soit connue et perceptible par la clientèle. Pour ce faire, une action de sensibilisation est indispensable et exige une organisation du réseau de distribution du produit, qui soit le plus proche du client en vue de tenir compte de ses préoccupations. L'accroissement de la souscription en incendie permettra d'augmenter le chiffre d'affaires de cette branche, et par conséquent assurer une bonne compensation des risques en portefeuille.

L'accroissement de la production pour l'assureur n'a d'intérêt que lorsqu'il permet d'espérer un minimum de rentabilité. Pour cela, l'encouragement des assurés à la prévention et à la protection des risques s'avère nécessaire en vue de limiter la survenance des sinistres. Ajoutée à cela la gestion efficace du portefeuille est facteur d'accroissement du profit.

C'est donc par l'augmentation de la production à moindre coût que les sociétés peuvent espérer réaliser le maximum de profit, et ainsi combler une partie des déficits réalisés dans les autres branches d'assurance.

ANNEXES

A N N E X E (1)

Articles de la loi du 13 juillet 1930

Relatifs aux assurances contre l'incendie

ARTICLE 40.- L'assureur contre l'incendie répond de tous dommages causés par conflagration, embrasement ou simple combustion. Toutefois, il ne répond pas, sauf convention contraire, de ceux occasionnés par la seule action de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu ou d'une substance incandescente s'il n'y a eu ni incendie, ni commencement d'incendie susceptible de se dégénérer en incendie véritable.

ARTICLE 41.- Les dommages matériels résultant directement de l'incendie ou du commencement d'incendie sont seuls à la charge de l'assureur, sauf convention contraire.

Si, dans les trois mois à compter de la remise de l'état de perte, l'expertise n'est pas terminée, l'assuré a le droit de faire courir des intérêts par sommation. Si elle n'est pas terminée dans les six mois, chacune des parties peut procéder judiciairement.

ARTICLE 42.- Sont assimilés aux dommages matériels ou directs les dommages matériels occasionnés aux objets compris dans l'assurance par les secours ou par les mesures de sauvetage.

ARTICLE 43.- L'assureur répond, nonobstant toute stipulation contraire, de la perte ou de la disparition des objets assurés survenue pendant l'incendie, à moins qu'il ne prouve que cette perte ou cette disparition est provenue d'un vol.

ARTICLE 44.- L'assureur, conformément à l'article 33, ne répond pas des pertes et détériorations de la chose assurée provenant du vice propre ; mais il garantit les dommages d'incendie qui en sont la suite à moins qu'il ne soit fondé à demander la nullité du contrat d'assurance par application de l'article 21, premier alinéa.

ARTICLE 45.- Sauf convention contraire, l'assurance ne couvre pas les incendies directement occasionnés par les éruptions de volcans, les tremblements de terre et autres cataclysmes..

...

A N N E X E (2)

TABLEAU : EVOLUTION DU PORTEFEUILLE IARD
EN MILLIONS DE FCFA.

BRANCHES ANNÉES	AUTOMOBILE			INCENDIE			MARITIME ET TRANSPORTS			A. RISQUES		
	PRIMES ACQUISES	CHARGES SINISTRES	S/P	PRIMES ACQUISES	CHARGES SINISTRES	S/P	PRIMES ACQUISES	CHARGES SINISTRES	S/P	PRIMES ACQUISES	CHARGES SINISTRES	S/P
1984	657,67	542,86	<u>82,48</u> %	269,94	68,27	<u>25,3</u> %	139,78	35,28	<u>25,24</u> %	204,87	80,8	<u>39,44</u> %
1985	694,79	620,4	<u>89,3</u> %	332,2	79,3	<u>23,87</u> %	477,7	375,48	<u>78,6</u> %	191,8	141,84	<u>73,95</u> %
1986	417,87	370,83	<u>88,74</u> %	242,74	47,86	<u>19,7</u> %	346,8	181,2	<u>52,25</u> %	173,95	60,85	<u>35</u> %
1987	300,65	494,6	<u>164,5</u> %	264,3	24,05	<u>9,1</u> %	287,3	202,36	<u>70,4</u> %	146,8	63,65	<u>43,3</u> %
1988	251,18	327,83	<u>130,5</u> %	184,04	43,21	<u>23,47</u> %	383,06	86,76	<u>22,65</u> %	151,45	97,82	<u>64,6</u> %

SOURCE : Direction du Contrôle des assurances
et des Banques - R.C.A.

B I B L I O G R A P H I E

B I B L I O G R A P H I E

OUVRAGES GENERAUX

- BERTRAND Marc "L'assurance incendie :
Sécurité - Garantie - Prévention"
L'ARGUS.
- GAUTIER Michel "L'assurance contre l'incendie :
Sa technique, sa pratique"
L'ARGUS.
- JEAN-JEAN L. André "J'achète je vends l'assurance"
L'ARGUS.
- LACOUR Jacques "Théorie et Pratique de l'assurance
incendie"
L'ARGUS.
- NOBILE Donat "Le Contrôle de gestion dans une
entreprise d'assurance et de
réassurance"
L'ARGUS.

OUVRAGES SPECIALISES

- Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurance contre l'Incendie
"Assurance incendie des établissements industriels et
commerciaux - Bases tarifaires et moyens de Prévention".
- Dossier - L'Assureur Africain N° 8 - Mars 1987.
"Je me présente : Assurance Centrafricaine"
- Etude du Secrétariat de la CNUCED
8è session, Genève - 5 Décembre 1977.
"Invisibles - Assurance : L'Assurance des gros risques
dans les pays en développement".