

CATALOGUE DES **FORMATIONS**

CESAM

20
22



AU SOMMAIRE

03 LE MOT D'ACCUEIL

04 LE SERVICE FORMATION

05 LES FORMATIONS

- 06 Le calendrier des formations 2022
- 08 Formation : L'assistance maritime
- 09 Formation : L'assurance des bateaux de plaisance à usage personnel | Assurance Plaisance (1^{er} Niveau)
- 10 Formation : L'assurance des bateaux de plaisance à usage commercial et les megayachts | Assurance Plaisance (2^e Niveau)
- 11 Formation : L'assurance de la marchandise transportée - Facultés (bases et perfectionnement)
- 12 Formation : L'assurance des navires de commerce : l'assurance Corps de navire & les autres couvertures RC (Niveau 1)
- 13 Formation : L'assurance des navires de commerce : l'assurance Corps de navire & les autres couvertures RC (Niveau 2)
- 14 Formation : L'assurance de la responsabilité des transporteurs terrestres (bases et perfectionnement)

- 15 Formation : L'assurance transport : La RC des transporteurs terrestres | La marchandise transportée
- 16 Formation : L'avarie commune : Principes & Évolutions
- 17 Formation : Conformité / compliance et obligations d'assurance locale
- 18 Formation : OPTIFLUX®

19 LES FORMATEURS

- 20 Stéphane DA SILVA
- 21 Mathilde DOCQUIERT
- 22 Roger DUCHAMP
- 24 Loïc LE PAPE

26 Procédure d'accueil Handicap

Pascal DUBOIS
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DU CESAM

“ ... Apporter
un savoir théorique
au service
de la pratique
des affaires... ”



Chères Mesdames, chers Messieurs,

C'est avec plaisir et fierté que le CESAM vous présente son premier catalogue de formations.

En effet, dans la nouvelle vision qu'est celle du CESAM, à savoir faire en sorte que le Groupement soit la véritable Maison de l'Assurance Maritime, Transports et Aviation du marché français, la place de la formation est tout à fait essentielle.

Nombre d'acteurs de l'écosystème admettent que le niveau de compétences général diminue au fil des années alors que le monde se complexifie et que les attentes des clients (assurés ; courtiers ; agents) sont en croissance constante.

Dans ce contexte, le CESAM a obtenu son enregistrement en tant qu'Organisme de Formation en février 2021 et le référencement DATADOCK en novembre 2021.

L'idée principale est de pouvoir apporter un savoir théorique au service de la pratique des affaires au travers de la contractualisation de relations avec des professionnels reconnus.

C'est ainsi que Roger Duchamp pour RD Consultancy et Loïc Le Pape pour BLF ont rejoint le projet formation du CESAM pour partager des savoirs de haut niveau basés sur leur longue expérience professionnelle en Compagnies.

Ce premier catalogue sera amené à évoluer notamment au travers des retours que les participants voudront bien nous formuler ainsi que ceux de l'ensemble des acteurs de la filière.

Dernier point, cette mission s'inscrit complètement dans le cadre des dispositions de la Directive sur la Distribution de l'Assurance (DDA) qui imposent que les collaborateurs ayant un contact avec la clientèle suivent un minimum de 15 heures de formation par an.

Nous espérons que ces formations répondront à vos attentes et vos besoins.

Nous vous souhaitons des formations enrichissantes et performantes permettant *in fine* d'accroître l'efficacité de vos Entités respectives ainsi que l'attractivité de la place française.

Très cordialement.



LE SERVICE FORMATION



Pascal DUBOIS

Directeur Général

pdubois@cesam.org
+33(0)1 58 56 96 02
+33(0)6 07 75 43 36

Mathilde DOCQUIERT

Responsable Formation

mdocquiert@cesam.org
+33(0)1 58 56 96 14
+33(0)6 82 69 31 13

Aïssatou NDAO

Référent Juridique

andao@cesam.org
+33(0)1 58 56 96 31

Noura HAFID

Référent Administratif, Handicap & Réclamations

nhafid@cesam.org
+33(0)1 58 56 96 06



pour toute question
formation@cesam.org

en cas de réclamation traitement sous 48h
formation.reclamation@cesam.org

LES FORMATIONS



BLF



CALENDRIER DES FORMATIONS

2022

25 & 26|01|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FA **INITIATION À L'ASSURANCE TRANSPORT : RC DES TRANSPORTEURS TERRESTRES & L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE**
Loïc LE PAPE • BLF
Public cible : experts et commissaires d'avaries.

8 & 9|03|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FB **L'ASSURANCE DE LA RC DES PROFESSIONNELS DU TRANSPORT TERRESTRE**
Loïc LE PAPE • BLF
Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

10 & 11|03|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FC **L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE, DITE FACULTÉS**
Loïc LE PAPE • BLF
Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

12|04|2022
1 jour
9h30 – 16h30
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FD **OPTIFLUX®**
Stéphane DA SILVA • CESAM
Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

23|03|2022
1 jour
9h00 – 18h00
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FE **L'ASSURANCE DES NAVIRES DE PLAISANCE (NIVEAU 1)**
Roger DUCHAMP • RD CONSULTANCY
Public cible : tout public.

24|03|2022
1 jour
9h30 – 16h30
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FF **CONFORMITÉ / COMPLIANCE & OBLIGATIONS D'ASSURANCE LOCALE**
Roger DUCHAMP • RD CONSULTANCY
Public cible : tout public.

7|04|2022
1 jour
9h00 – 18h00
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FG **L'ASSISTANCE MARITIME**
Roger DUCHAMP • RD CONSULTANCY
Public cible : tout public.

11|05|2022
1 jour
9h00 – 18h00
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FH **L'ASSURANCE DES NAVIRES DE COMMERCE : L'ASSURANCE CORPS DE NAVIRE & LES AUTRES COUVERTURES RC (NIVEAU 1)**
Roger DUCHAMP • RD CONSULTANCY
Public cible : tout public.

17 & 18|05|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FI **L'ASSURANCE DE LA RC DES PROFESSIONNELS DU TRANSPORT TERRESTRE**
Loïc LE PAPE • BLF
Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

19 & 20|05|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FJ **L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE, DITE FACULTÉS**
Loïc LE PAPE • BLF
Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

CALENDRIER DES FORMATIONS

2022

14|06|2022
1 jour
9h30 – 17h30
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FK **L'AVARIE COMMUNE : PRINCIPES & ÉVOLUTIONS**

Mathilde DOCQUIERT • CESAM

Public cible : tout public.

20 & 21|06|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FL **INITIATION À L'ASSURANCE TRANSPORT : RC DES TRANSPORTEURS TERRESTRES & L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE**

Loïc LE PAPE • BLF

Public cible : experts et commissaires d'avaries.

5 & 6|07|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FM **L'ASSURANCE DE LA RC DES PROFESSIONNELS DU TRANSPORT TERRESTRE**

Loïc LE PAPE • BLF

Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

7 & 8|07|2022
2 jours
9h00 – 18h00
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FN **L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE, DITE FACULTÉS**

Loïc LE PAPE • BLF

Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

22|09|2022
1 jour
9h00 – 18h00
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FO **L'ASSURANCE DES NAVIRES DE COMMERCE : L'ASSURANCE CORPS DE NAVIRE & LES AUTRES COUVERTURES RC (NIVEAU 2)**

Roger DUCHAMP • RD CONSULTANCY

Public cible : tout public.

11|10|2022
1 jour
9h30 – 16h30
20 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FP **OPTIFLUX®**

Stéphane DA SILVA • CESAM

Public cible : assureurs et intermédiaires d'assurance.

18|10|2022
1 jour
9h00 – 18h00
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FQ **L'ASSURANCE DES NAVIRES DE PLAISANCE (NIVEAU 2)**

Roger DUCHAMP • RD CONSULTANCY

Public cible : tout public.

16|11|2022
1 jour
9h30 – 17h30
50 personnes
CESAM • PARIS

REF. 22FR **L'AVARIE COMMUNE : PRINCIPES & ÉVOLUTIONS**

Mathilde DOCQUIERT • CESAM

Public cible : tout public.

► L'assistance maritime



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Les conventions internationales, la couverture par les polices Corps françaises et anglaises, la LOF, la clause Scopic.
- **Connaissance procédurale.**
- **Connaissance conditionnelle.**

Public concerné - Absence de prérequis -

Souscripteurs, gestionnaires de sinistres et comptables dans les métiers de l'assurance ou de la réassurance qui ne maîtrisent pas complètement le fonctionnement de l'assistance maritime pour tous types de navires, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul).
- En situation de travail (lecture des rapports).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

► PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Introduction et historique. L'assistance et sauvetage. L'assistance et l'avarie commune.

Les conventions internationales :

- La Convention de Bruxelles du 23 septembre 1910.
- La Convention de Londres (OMI) du 28 avril 1989.
- La Convention SAR (Search and Rescue) d'Hambourg du 27 avril 1979.

La Lloyd's Open Form.

Les 12 clauses.

L'obligation de l'assistant.

La rémunération de l'assistant.

La résiliation de la LOF.

Clauses LSAC.

Clause SCOPIC.

La couverture de l'assistance et du sauvetage par les assureurs maritimes :

- Les Conditions Corps françaises.
- Les Institute Time Clauses Hulls 1983.
- Les Rules des P and I Clubs (Salvage and Scopic).

La gestion du sinistre.

L'assurance des bateaux de plaisance à usage personnel | Assurance Plaisance (1^{er} Niveau)



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Règles françaises et anglaises concernant l'assurance plaisance, l'analyse des risques.
- **Connaissance procédurale**. Calcul des primes et surprimes, les franchises.
- **Connaissance conditionnelle**. Réflexion sur le choix de l'un ou de l'autre des systèmes juridiques en fonction du pavillon du navire.

Public concerné - Absence de prérequis -

Souscripteurs, chargés de compte, gestionnaires de sinistres débutants, souscripteurs et gestionnaires de l'assurance des risques du particulier ou de l'entreprise, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul des primes et surprimes, des franchises).
- En situation de travail (préparation d'une tarification / conseil au client selon le type et la taille de l'embarcation).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Introduction :

- Historique et définitions.
- Le marché international et français.
- Les clients, les permis.

Le cadre juridique : Une difficulté pour l'assureur (Marine Insurance Act ou Titre I et III du Code des assurances) :

- Le code de assurances français.
- Le Marine Insurance Act.
- Le droit de la Mer.
- Les conventions internationales.

Les produits du marché pour les bateaux de moins de 24 mètres :

- Les bateaux de plaisance à usage personnel :
 - Les Conditions des compagnies françaises, Ex : Generali / Maif.
 - Institute Yacht Clauses.
- L'assurance des flottes de bateaux de plaisance (location sans skipper) :
 - Les voiliers.
 - Les bateaux à moteurs.
 - Les jets skis.
 - Le détournement - embezzlement.

- La couverture des Risques de Guerre :
 - L'assurance obligatoire des dommages matériels causés par un acte de terrorisme pour les navires de plaisance d'une valeur supérieure à 1 million d'euros.
 - Les produits du marché français et anglais pour les navires de plaisance d'une valeur supérieure à 1 million d'euros.

L'analyse des risques, les critères de souscription.

La tarification et la prime d'assurance, l'utilisation d'un barème, la TCA, l'IPID.

La gestion du sinistre et les spécificités des sinistres subis par les navires de moins de 24 mètres.

Contact : mdocquiert@cesam.org - formation@cesam.org

L'assurance des bateaux de plaisance à usage commercial et les megayachts | Assurance Plaisance

(2^e Niveau)



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Règles françaises et anglaises concernant l'assurance des yachts commerciaux, des megayachts, des bateaux de course, des yachts classiques.
- **Connaissance procédurale**. Calcul des primes et surprimes, les franchises.
- **Connaissance conditionnelle**. Réflexions sur le choix des pavillons, des modes de financement, etc.

Public concerné - *Prérequis : maîtriser les principes élémentaires.*

Souscripteurs, chargés de compte, gestionnaires de sinistres débutants, souscripteurs et gestionnaires de l'assurance des risques du particulier ou de l'entreprise, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul des primes et surprimes, des franchises).
- En situation de travail (préparation d'une tarification / conseil au client selon le type et la taille de l'embarcation).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Introduction :

- Historique et définitions.
- Le marché international des navires commerciaux, celui des megayachts.
- Les clients internationaux et les Private Family Offices.
- Les brevets.
- La navigation internationale.
- L'identité du navire, les pavillons, les Red Ensign, le RIF
- Les toys et les tenders.
- L'achat et la vente (Sale and Purchase. Le yacht broker, le crewing agent).
- Le financement des yachts.

Le cadre juridique :

- Français :
 - Le NUC français. La Division 241 « Navires de plaisance de longueur de coque inférieure à 24 mètres, à utilisation commerciale ».
 - La Division 242 « Navires de plaisance de longueur de coque supérieure ou égale à 24 mètres et de jauge brute inférieure à 3 000 ».
- Britannique
 - MCA Small Commercial Vessel and Pilot Boat (SCV) Code.
 - Red Ensign Group Yacht Code A (up to 12 passengers).
 - Red Ensign Group Yacht Code B (up to 36 passengers).
- La classification.

Les produits du marché pour les bateaux de plus de 24 mètres.

- Les R12
 - American Yacht form May 1947.
 - R12 Clauses (Sections A,B,C,D,E).
 - New York Suable Clause.
- La couverture des biens et effets personnels, les toys et annexes, les œuvres d'art.
 - Les clauses additionnelles.
- Les Produits P and I :
 - Les Clauses et Rules.
 - Uninsured Boater Clause.
 - Les jets skis.
- La couverture des Risques de Guerre.

L'analyse des risques, les critères de souscription Corps et P and I.

La prime et les sinistres, les spécificités des sinistres de megayachts.

La couverture santé des marins.

L'assurance de la RC du skipper.

L'affrètement :

- La charte MYBA.
- La responsabilité de l'affréteur.
- Trip Cancellation and Interruption.

Les bateaux de course, l'assurance des mâts, les gréements, les foils.

Le transport des Yachts.

Le Cyber et les problématiques spécifiques.

Contact : mdocquiert@cesam.org - formation@cesam.org

L'assurance de la marchandise transportée - Facultés

(bases et perfectionnement)



 **2 jours** (15h00)

Tarifs

950 €HT pour les compagnies ou intermédiaires non membres du CESAM.

500 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Loïc Le Pape • BLF (Bordeaux Lachassaigne Formation)

Objectifs opérationnels

Dans le cadre de la distribution des produits d'assurance :

- Comprendre et analyser les besoins d'un client « chargeur ».
- Expliquer les garanties des contrats d'assurance MT-Facultés en vue de présenter à ses clients les offres d'assurance correspondantes.

Public concerné - Absence de prérequis -

Tout courtier d'assurance et collaborateur de cabinet de courtage travaillant sur le marché des professionnels : chargé de clientèle Entreprise, chargé de compte, gestionnaire sinistres, etc.

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants.
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences.
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

JOUR 1

Tour de table et évaluation des besoins.

INTRODUCTION

- Un peu d'histoire...
- Une économie mondialisée.
- Les enjeux commerciaux.

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

Définitions

- La Faculté de quoi ?
- Qu'est ce qu'un Chargeur ?

Pourquoi assurer la marchandise ?

- Raisons techniques : le transport de marchandises n'est pas sans risque !
- Raisons juridiques : comment le droit des transports protège-t-il les transporteurs ?
- Raisons commerciales et financières : la sécurisation des opérations commerciales.

Les usages et pratiques du commerce

- Le contrat de vente
 - Bases juridiques / droits et obligations.
 - Les Incoterms.
 - Le transfert de risque et la notion « d'intérêt assurable ».
- Le crédit documentaire et le certificat d'assurance
 - Objet et fonctionnement.
 - Cas pratique : émission d'un certificat d'assurance à partir d'un CREDOC.

Le contrat d'assurance MT-Facultés

- Les différents types de polices.
- La classification des risques et des garanties.
- Les avaries prises en charge par les assureurs.

- Les exclusions rachetables.
- De quelle valeur d'assurance parle-t-on ?
- L'articulation des garanties dans l'espace et dans le temps.

JOUR 2

PARTIE II – DE LA THÉORIE... À LA PRATIQUE !

Comment appréhender les besoins d'un chargeur ? La proposition d'assurance Marchandises Transportées

- Quelles sont les informations dont j'ai besoin pour faire une proposition ?
- Où les trouver ?
- Comment les mettre en forme ?
- Restitution / Débriefing.

Comprendre le contrat d'assurance MT-Facultés : « le jeu des 10 erreurs »

- Analyse de documents : une proposition d'assurance et le projet de contrat MT-Facultés correspondant.
- Trouver les incohérences.
- Restitution / Débriefing.

L'approche tarifaire de l'assureur : étude de cas

- Quels sont les critères d'appréciation ?
- Cas pratique - activité commerce de gros.

Développer son argumentaire de vente : contrer les objections d'un client Chargeur face à une offre d'assurance MT-Facultés

- Jeu de rôle : Intermédiaire / Client.
- Débriefing.

Que faire en cas de sinistre ?

- Le déroulé de la gestion du sinistre.
- Le rôle du CESAM et des commissaires d'avaries.
- La quittance subrogative et l'exercice du recours.
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec son assureur.

Contact : mducquiert@cesam.org - formation@cesam.org

L'assurance des navires de commerce : l'assurance Corps de navire & les autres couvertures RC (Niveau 1)



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Règles et limites de responsabilité de l'armateur de navire de mer. RIPAM, Convention de Londres, etc.
- **Connaissance procédurale**. Mise en place des limites par tonnage et du fonds de limitation.
- **Connaissance conditionnelle**. Adapter les règles selon les clients et les unités assurées.

Public concerné - Absence de prérequis -

Souscripteurs, gestionnaires de sinistres et comptables qui souhaitent approfondir leurs connaissances des produits d'assurance Corps et de la problématique de ce marché, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul des limitations).
- En situation de travail (préparation d'une tarification / conseil au client selon le type et la taille de l'embarcation).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Introduction historique.

Le cadre juridique (national & international).

Les assurés. Les biens assurés. L'assurance Corps – Un package :

- Temps et lieux de la garantie.
- Les événements assurés.
- Les événements exclus.
- Les dommages causés au navire.
- La RC, les dommages causés par le navire.
- Les frais et dépenses : Les dommages dans l'intérêt du navire.
- Les capitaux assurés.
- Les clauses d'extension.
- Les clauses restrictives.
- La reconstitution des capitaux assurés après sinistre.
- La souscription Le Risk Assessment.
- La prime Corps.
- Le sinistre Corps.

Les autres couvertures RC

- Les raisons d'un marché séparé.
- Les solutions du marché des compagnies d'assurance.

Assurance Risques de guerre.

Contact : mdocquiert@cesam.org - formation@cesam.org

L'assurance des navires de commerce : l'assurance Corps de navire & les autres couvertures RC (Niveau 2)



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Règles et limites de responsabilité de l'armateur de navire de mer issues des diverses conventions internationales.
- **Connaissance procédurale**. Mise en place des limites par tonnage et du fonds de limitation.
- **Connaissance conditionnelle**. Adapter les règles selon les clients et les unités assurées.

Public concerné - Prérequis : maîtrises les principes élémentaires.

Souscripteurs, gestionnaires de sinistres et comptables qui ont déjà une solide connaissance de l'assurance Corps et notamment des Polices Corps françaises et anglaises ainsi que des bases des garanties P and I et Risques de Guerre, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul des limitations).
- En situation de travail (préparation d'une tarification / conseil au client selon le type et la taille de l'embarcation).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Les organisations professionnelles du marché de l'assurance maritime.

Les marchés scandinaves, américain, allemand et italien.

Les conditions d'assurance Corps utilisées sur les marchés norvégien, allemand, américain et italien.

Les spéci icités de ces marchés

- Nordic Marine Insurance Plan 2019.
- American Institute Hull Clauses.
- DTV - German Standard Terms and Conditions of Insurance for Ocean-Going.
- Vessels 2009.
- Capitolato di Assicurazione Corpi Marittimi Edizione 1988 « Polizza Camogli » :
 - Temps et lieux de la garantie.
 - Les événements assurés.
 - Les événements exclus.
 - Les dommages causés au navire.
 - La RC, les dommages causés par le navire.
 - Les frais et dépenses : Les dommages dans l'intérêt du navire.
 - Les capitaux assurés.
 - Les clauses d'extension.
 - Les clauses restrictives.
 - La reconstitution des capitaux assurés après sinistre
 - L'imbrication avec les garanties P and I.

- Assurance Risques de guerre :
 - American Institute Hull War Risks and Strikes Clauses (Including Automatic Termination and Cancellation Provisions) For Attachment to American Institute Hull Clauses (December 1, 1977) - Clause 237.
 - DTV - German Standard Terms and Conditions of Insurance for Ocean-Going Vessels 2009- Section 6 War Insurance.
 - Norwegian Marine Insurance Plan Section 15. War risks insurance.

L'assurance de la responsabilité des transporteurs terrestres (bases et perfectionnement)



 **2 jours** (15h00)

Tarifs

950 €HT pour les compagnies ou intermédiaires non membres du CESAM.

500 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Loïc Le Pape • BLF (Bordeaux Lachassaigne Formation)

Objectifs opérationnels

Dans le cadre de la distribution des produits d'assurance :

- Comprendre et analyser les besoins d'un client professionnel du transport.
- Expliquer les garanties des contrats d'assurance RC TPM en vue de présenter à ses clients les offres d'assurance correspondantes.

Public concerné - Absence de prérequis -

Tout courtier d'assurance et collaborateur de cabinet de courtage travaillant sur le marché des professionnels : chargé de clientèle Entreprise, chargé de compte, gestionnaire sinistres, etc.

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants.
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences.
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

JOUR 1

LE PROFESSIONNEL DU TRANSPORT

Tour de table et évaluation des besoins
INTRODUCTION

- Les enjeux commerciaux.
- Le transport routier, un mal nécessaire...

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

Transporteur Public de Marchandises, c'est quoi ?

- Transport pour propre compte / transport pour compte d'autrui.
- Les professionnels du transport terrestre : Le voiturier, le loueur de véhicules avec chauffeur, le tractionnaire, le commissionnaire de transport, le transitaire, le manutentionnaire-levageur, le déménageur, l'entrepoteur, le logisticien.

L'organisation opérationnelle du transport : au cœur de l'exploitation !

- L'affrètement / la sous-traitance.
- La messagerie / le groupage.
- La conteneurisation et le transport combiné.
- Le cabotage.
- Le ferroutage.

Le contrat de transport et la Responsabilité Civile Contractuelle du transporteur

- Les bases juridiques.
- Les mécanismes de la RC Contractuelle du voiturier.
- Valeur Déclarée vs Ad Valorem.

JOUR 2

L'ASSURANCE DE LA RC TPM

Le contrat d'assurance de la RC des Professionnels du Transport Terrestre

- Structure du contrat : les différents volets de la garantie Responsabilité Civile.
- Les pièges des cahiers des charges.
- L'articulation des garanties entre le contrat RC TPM et les contrats DAB et AUTO.

PARTIE II – DE LA THÉORIE... À LA PRATIQUE !

Comment appréhender les besoins en assurance d'un transporteur sur ses risques RC ?

- Quelles sont les informations dont j'ai besoin ?
- Où les trouver ?
- Cas pratique : remplir une proposition d'assurance RC TPM.

Comprendre le contrat d'assurance RC TPM : « le jeu des 10 erreurs »

- Analyse de documents : une proposition et le projet de contrat RC TPM correspondant.
- Restitution / Débriefing.

Développer son argumentaire de vente :

Contre les objections d'un client Transporteur face à une offre d'assurance RC.

Que faire en cas de sinistre ?

- Au moment du sinistre.
- La déclaration du sinistre.
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec l'assureur RC TPM.

Contact : mducquiert@cesam.org - formation@cesam.org

L'assurance transport : La RC des transporteurs terrestres | La marchandise transportée



 **2 jours** (15h00)

Tarifs

950 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

650 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Loïc Le Pape • BLF (Bordeaux Lachassaigne Formation)

Objectifs opérationnels

- Comprendre et analyser les besoins des mandants (assureurs, courtiers, agents).
- Expliquer les garanties des contrats d'assurance RC TPM et Facultés.

Public concerné - Absence de prérequis -
Tout expert ou commissaire d'avaries.

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants.
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences.
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

JOUR 1

L'ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ DES TRANSPORTEURS TERRESTRES

Tour de table et évaluation des besoins.

INTRODUCTION

- Les enjeux commerciaux.
- Le transport routier, un mal nécessaire...

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

- Transporteur Public, c'est quoi ?
- L'organisation opérationnelle du transport : au cœur de l'exploitation !
- Le contrat de transport et la Responsabilité Civile Contractuelle du transporteur.
 - Le cadre juridique.
 - Les mécanismes de la RC Contractuelle
- Le contrat d'assurance de la RC des Professionnels du Transport Terrestre.
 - Les différents volets de la RC.
 - Exemples de sinistres.

PARTIE II – DE LA THÉORIE... À LA PRATIQUE !

- Appréhender les besoins en assurance d'un transporteur sur ses risques RC : la proposition d'assurance RC TPM.
- Comprendre le contrat d'assurance RC TPM : « le jeu des 10 erreurs ».
- Développer son argumentaire de vente : contrer les objections d'un prospect TPM.
- Que faire en cas de sinistre ?
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec l'assureur RC TPM.

JOUR 2

L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE, DITE FACULTÉS

INTRODUCTION

- Une économie mondialisée...
- Les enjeux commerciaux.

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

- C'est quoi un Chargeur ?
- Pourquoi assurer la marchandise ?
- Les usages et pratiques du commerce international.
- Le contrat d'assurance MT-Facultés
 - Classification des risques et des garanties.
 - Les exclusions rachetables.
 - L'articulation des garanties dans l'espace et dans le temps.
 - Les différents types de contrat.

PARTIE II – DE LA THÉORIE... À LA PRATIQUE !

- Appréhender les besoins en assurance d'un chargeur sur ses risques Facultés : la proposition d'assurance Facultés.
- Comprendre le contrat d'assurance MT-Facultés : « le jeu des 10 erreurs ».
- L'approche tarifaire : étude de cas.
- Développer son argumentaire de vente: contrer les objections d'un prospect Chargeur.
- Que faire en cas de sinistre ?
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec l'assureur Facultés.

Contact : mdocquier@cesam.org - formation@cesam.org

► L'avarie commune : Principes & Évolutions



 **1 jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formatrice Mathilde DOCQUIERT • CESAM

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les règles de York & Anvers.
- Pouvoir conseiller en amont les clients.
- Pouvoir intervenir en aval, après une déclaration d'avarie commune.

Public concerné - Absence de prérequis -

Salariés des compagnies membres du CESAM (Gestionnaires de sinistres & Souscripteurs) Professionnels actifs dans ce secteur (principalement courtiers, agents ou experts).

Méthodes pédagogiques

- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

► PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins

Le principe de l'avarie commune

- 4 caractéristiques fondamentales.
- La déclaration d'avarie commune.
- Le dispatcheur d'avarie commune.
- La signature des garanties d'avarie commune.
- La charge de la preuve.
- Le règlement d'avarie commune.

Les règles de York & Anvers et leurs principales évolutions

- Un cadre juridique unifié.
- Architecture générale.
- York & Anvers 1994.
- York & Anvers 2004.
- York & Anvers 2016.

Contestations & recours

- Contestations de l'avarie commune.
- Recours.
- Prescriptions.

États des lieux & perspectives.

Conformité / compliance et obligations d'assurance locale



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Le GDPR, l'IPID, les usages du courtage, sanctions et la lutte anti-blanchiment, les agences de notation, l'audit financier, les limites portées à la liberté d'assurer.
- **Connaissance procédurale.**
- **Connaissance conditionnelle.**

Public concerné - Absence de prérequis -

Jeunes souscripteurs, gestionnaires de sinistres et comptables débutant dans les métiers de l'assurance ou de la réassurance qui ne maîtrisent pas complètement le fonctionnement des règles du marché, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul).
- En situation de travail (lecture des rapports).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Les acteurs du marché

- Les organismes du marché de l'assurance.
- Les compagnies d'assurance.
- Les Lloyd's.
- Les mutuelles.
- La gouvernance des compagnies d'assurance et des mutuelles.

L'intermédiation en assurance

- La directive.
- L'agent général.
- Le courtier.
- Le Lloyd's broker
- L'agent d'assurance maritime et la MGA.
- Le Run Off Broker.
- Le registre des intermédiaires d'assurance, l'ORIAS.
- Les contrats.
- Les obligations du courtier envers les assurés (GDPR, IPID).
- Les usages du courtage français.

L'encadrement du marché

- Les Zinzins.
- Les sanctions et la lutte anti-blanchiment.
- La protection des assurés. L'ACPR et la FCA.
- Les sanctions et la lutte anti-blanchiment, l'OFAC.
- Les agences de notation.
- Le Contract certainty.
- Le Complaint Handling.

La liberté d'assurer, obligation d'assurance et mesures restrictives

- Le droit commun : l'Organisation Mondiale du Commerce.
- En Europe : La Libre Prestation de service.
- Le marché américain de l'assurance, NAIC, Excess & Surplus lines.
- Le marché suisse de l'assurance. Finma.
- Le Marché commun Africain de l'assurance. CIMA.
- L'assurance maritime et les grands risques.
- Les pays qui ont adopté des mesures restrictives dans la liberté d'assurance des risques maritimes.
- Le Forum Shopping et les règles de compétence territoriales.
- Le Risk Location.
- L'action directe contre l'assureur.
- L'Anti Suit Injonction.
- L'agrément.

 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les compagnies ou intermédiaires non membres du CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Stéphane DA SILVA • CESAM

Objectifs opérationnels

- Connaître la définition de chaque flux (répartition, prime émise, bulletin, dispache, compte financier), savoir quelle information doit être renseignée dans un flux de données spécifique, et si le caractère de l'information est obligatoire ou facultatif.
- Maîtriser l'ordonnance des flux de données échangées entre chaque acteur du marché de l'assurance maritime et transports.
- Connaître les règles applicables au système Optiflux®.
- Savoir utiliser le site web de suivi des flux afin de retrouver le nom de son fichier transmis, la date de transmission, retrouver son écriture technique ou financière, et identifier l'état de cette écriture : « suspens », « validé » ou « rejeté ».
- Identifier le motif du rejet de l'écriture technique ou financière, et identifier l'émetteur de ce rejet afin de la rectifier et la renvoyer le cas échéant.

Public concerné - Absence de prérequis -

Toute personne exerçant : dans le domaine de l'assurance maritime et transports ; chez les courtiers en assurance maritime et transports, les intermédiaires, les agents, les compagnies d'assurance maritime et transports. Les souscripteurs, les gestionnaires de sinistres, les services comptables et financiers, les services de recouvrement, les services informatiques.

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama.
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Introduction Optiflux® : Quel est ce système ? Chiffres à l'appui.

Contexte de création du système Optiflux® pour le marché maritime et transports.

- La loi SOX et la loi LSF

Solvabilité II et Optiflux®.

Les bases du cryptage des fichiers par chiffrement à clefs asymétriques.

La BDI – Système d'échange d'informations électroniques.

Les différents types de flux échangés entre les acteurs du marché maritime et transports:

- Flux technique ou financier

Règles de bases à appliquer dans le système Optiflux®.

Plateforme de suivi des flux échangés dans le système Optiflux®.

Kit Web Optiflux® : Logiciel Web Optiflux®.

Contact : mdocquiert@cesam.org - formation@cesam.org



LES **FORMATEURS**



BLF



Stephane DA SILVA

RESPONSABLE
DSI & OPTIFLUX®
AU CESAM



DEPUIS 01|2000

Direction des études et développements informatiques

- Création d'un système de signatures de documents cryptés par EDI : « Empreinte unique par hachage » des polices d'assurance.
- Création du système Edi Optiflux® : gestion de flux techniques et financiers associés échangés sur le marché maritime français.
- Migration des applications métiers : de Delphi/400 vers le C#.
- Benchmark, Etude et appel d'offre, négociation et gestion du contrat, planning, recette.
- Normalisation du « Format d'échange en assurance maritime et transports » en France auprès de l'AFNOR : Ce système a été homologué sous la norme AFNOR « Z67-137 ».

Mathilde DOCQUIERT

RESPONSABLE DES SERVICES
ÉVÈNEMENTS MAJEURS,
RÉSEAUX DES EXPERTS ET
COMMISSAIRES D'AVARIES,
RISQUES DE GUERRE &
FORMATION DU CESAM



DEPUIS 06|2020

Responsable des Services Évènements Majeurs, Réseaux des experts et commissaires d'avaries & Risques de Guerre

- Supervision des dossiers de sinistres majeurs et autres sinistres gérés pour le compte des compagnies d'assurance membres.
- Supervision des réseaux (experts plaisance, pêche, fluvial, transport de marchandises et commissaires d'avaries).
- Supervision de la notation des zones géographiques en matière de « Risques de Guerre et assimilés » applicable à l'assurance des marchandises transportées en vertu des modèles de clauses préconisés par France Assureurs (Ex FFA).

Participation à des instances professionnelles

- Membre du Groupe de Travail Navigation Plaisance, France Assureurs .
- Membre de la Commission Centrale de Sécurité et de la Commission section « sécurité des navires de plaisance ».
- Membre du Comité Particulier de Certification des Experts EEA, CNPP.
- Membre du Comité d'Orientation Emballage du Laboratoire National de Métrologie et d'Essais.

DEPUIS 2020

Enseignement à l'Université du Havre, Diplôme Universitaire Expert Maritime et Transport Maritime.

DE 10|2011 À 5|2020

Juriste au département relations extérieures

- Gestion des sinistres avarie commune, assistance et avarie particulière pour le compte des assureurs.
- Coordination avec les experts et avocats et négociation des litiges avec les parties adverses.

FORMATION

- **2010 - 2011** Master II en «Droit et sécurité des activités maritimes et océaniques», Université de Nantes, France.
- **2011** Séminaire «Master II Défense et géopolitique», IHEDN, Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale, Paris, France (2011)
- **2008 - 2010** Master I et II en Droit à finalité spécialisée en droit étranger, Université Catholique de Louvain-la-Neuve, Belgique (2008-2010).
- **2004 - 2008** Licence en Droit, Facultés universitaires Saint-Louis, Bruxelles, Belgique(2004-2008).

COMPETENCES

Langues : Français langue maternelle, Anglais courant, Espagnol bon niveau, Néerlandais niveau scolaire.

PUBLICATION

Article « Le transport maritime à l'épreuve de la piraterie», Journal des Tribunaux, Larcier, Belgique (mars 2012).

Roger DUCHAMP RD CONSULTANCY SERVICES



1/2

FORMATION 1979 À 1988

- **1979 - 1982** Université de Nice Licence en Sciences de l'Éducation.
- **1979 - 1982** École Normale d'Instituteurs Draguignan : Diplôme Enseignant 1^{er} degré.
- **1977 - 1988** Université d'Aix en Provence Mastère (DESS) en Droit Maritime.
- **1988 - 1989** Université d'Aix en Provence Diplôme de l'Institut des Assurances.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE 1982 À 2020

- **1982 - 1988** Enseignement primaire dans diverses écoles du département du Var, France.
- **1988 - 1989** Elvedt O'Sullivan. P and I correspondent Marseille / Ince & Co Solicitors Londres.
- **1989 - 1996** Camat Souscripteur Corps Manager d'équipe, Marine et Energie Paris.
- **1996 - 1998** La Réunion Européenne / Axa Global Risks : Souscripteur Manager d'équipe Corps Paris (Méditerranée, Moyen-Orient, Afrique, USA et Amérique du Sud).
- **1998 - 2006** Axa Corporate Solutions : Souscripteur Manager d'équipe Sénior Corps (y compris yachts) & P and I / RC Affréteur (Méditerranée, Moyen-Orient, Afrique et Amérique du Sud).

- **2006 - 2016** Axa Corporate Solutions Directeur Réseau non spécialisé Corps et Facultés et Directeur Axa Yachting Solutions.
- **2016 - 2019** Hiscox MGA Yachting and Marine Trades Senior Underwriter 2020 – Création du cabinet de courtage RD Consultancy Services.

COMPÉTENCES

- Langues : Français langue maternelle, Anglais courant, Espagnol et Italien bon niveau, Allemand : niveau scolaire.
- Droit maritime français. Droit de l'assurance English Marine Insurance Law.
- Informatique : MS Office (Word, Excel, PowerPoint).

EXPÉRIENCES FORMATION 1994 À AUJOURD'HUI

- **1994 - 2011** Réassurance maritime : Institut de Réassurance (ENASS).
- **1992 à aujourd'hui**
Enseignement Assurance à l'Université Paris Sorbonne Nord :
 - Les Métiers de l'Assurance ;
 - Assurance de la RC de l'Entreprise ;
 - Assurance des Flottes Automobiles ;
 - Assurance Internationale des Marchandises Transportées ;

Roger DUCHAMP

RD CONSULTANCY SERVICES



- Assurance Internationale des Navires ;
- Assurance Internationale Aviation ;
- Réassurance Internationale.

Participation aux séminaires des alternants de l'Université Paris Sorbonne Nord :

- Assurance Santé ;
 - Le Brexit et l'assurance ;
 - Les régulateurs, les sanctions, la lutte anti-blanchiment et les règles de nationalité du risque ;
 - L'assurance des bateaux de plaisance ;
 - La Sécurité Sociale, le NHS et l'Obamacare (The Affordable Care Act).
- **1996 - 2016** Formation interne assurance maritime Axa Corporate Solutions (Séminaires internationaux).
 - **1996 à aujourd'hui** Formation assurances maritimes CNAM ENASS.
 - **2003 - 2004** Formation assurances maritimes ISAMAT ENASS.
 - **2002 - 2007** Formation assurance Transport HEC MBA - CNAM.
 - **2011** Formation assurances maritimes MBA Assurance ENASS.

RÉALISATIONS PROFESSIONNELLES 1992 À 2016

- **1992 - 2021** Création du Master d'assurance LEA à l'Université de Paris XIII.
- **2016 - 2021** Création d'une filière Pro / Alternance Université Paris Sorbonne Nord.
- **1999 - 2006** Création du département P and I d'AXA Corporate Solutions.
- **2007 - 2016** Création de la BU AXA Yachting Solutions International.

Loïc LE PAPE

BLF
(BORDEAUX
LACHASSAIGNE
FORMATION)

BLF

1/2

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

LLP CONSEILS Toulouse (depuis fév. 2021)

Loïc Le Pape président de la SAS LLP CONSEILS

- **Formateur- Consultant indépendant**

- Prestation d'actions concourant au développement des compétences ;
- Conseil en stratégie, organisation, développement commercial et management d'entreprises.

AXA FRANCE Toulouse (2007- 2020)

- **Responsable Groupe de Souscription Transports - Région Sud-Ouest**

- Responsable d'une équipe de 5 collaborateurs ;
- Gestion et développement d'un portefeuille de 4 000 clients Entreprises dont 1 200 TPM pour un encaissement annuel de 9 M€ ;
- Apport net et encaissement en progression de 50 % depuis la prise de fonction avec des résultats maîtrisés (S/Pb < 40 %) ;
- Animation commerciale du réseau (visites régulières d'agences et courtiers, accompagnement en clientèle, création et animation de sessions de formation, lancement de campagnes commerciales, mailings ciblés, etc.) ;
- Missions transversales nationales / référent technique.

AXA CORPORATE SOLUTIONS Paris (2001- 2007)

- **Souscripteur Expert Facultés (Affaires directes et facultatives)**

- Responsable du suivi et du développement d'un portefeuille de 22 M€ d'encaissement (S/Pb < 60 % - 500 polices - progression du CA de 25 % par an) ;
- Autorités de souscription de 7,5M€ sur les risques MT (Fac+ RC TPM) ;
- Mise en place et suivi de programmes internationaux ;
- Coordination avec les autres branches sur les comptes « Corporates » ;
- Membre permanent du Comité d'Études « Facultés » et du Comité de Liaison « Assureurs / Courtiers Facultés », participation à divers groupes de travail au sein de la Direction des Assurances Transports de la FFA.

CHUBB FRANCE Paris (1997- 2001)

- **Souscripteur Senior Transport, Risques Techniques & Spéciaux**

- Développement et suivi du portefeuille -2 M€ d'encaissement (S/Pb 45 %) ;
- Autorités de souscription de 2 M USD sur les risques Maritime & Transports et de 12,5 M USD en « Risques Spéciaux » ;

Loïc LE PAPE

BLF
(BORDEAUX
LACHASSAIGNE
FORMATION)

BLF

2/2

- Négociation de la réassurance facultative (Quota Share / Excess of Loss) ;
- Création et lancement de nouveaux produits combinant divers risques (Transport + Montage-Essais + PEA ; Transport + Stockage ; RC Pro du transport) ;
- Animation commerciale auprès du grand et moyen courtage français.

O.S.A.T. - ALTE LEIPZIGER Paris (1994- 1997)

• Assistant du directeur de la branche Maritime & Transport

- Développement et suivi du portefeuille - 1,5 M€ d'encaissement ;
- Autorités de souscription de 450 000 € ;
- Animation commerciale auprès des courtiers non spécialisés en transport ;
- Supervision des dossiers sinistres et suivi du contentieux.

CIGNA Fontainebleau (1993- 1994)

• Inspecteur- Souscripteur Maritime & Transport

- Développement et suivi du portefeuille - 450 000 € d'encaissement ;
- Animation commerciale sur la région Île-de-France - Nord - Normandie auprès des courtiers IARD.

ALLIANZ Paris (1989- 1993)

• Rédacteur sinistres Maritime & Transport

- Évaluation / Indemnisation / Recours ;
- (Facultés, RC Transporteurs, Plaisance, Dispatches Corps).

AUTRES EXPÉRIENCES

Intervenant régulier depuis 20 ans auprès de divers Organismes de formation comme

- **Bordeaux Lachassaigne Formation (BLF), Bordeaux :** « L'assurance Transport : l'assurance de la Responsabilité des professionnels du transport; l'assurance de la Marchandise Transportée - Facultés » ;
- **CESAM Formation, Paris :** « L'assurance de la Responsabilité des professionnels du transport ; l'assurance de la Marchandise Transportée - Facultés » ;
- **École Supérieure des Transports (EST) - Groupe ENOES, Paris :** « L'assurance de la Responsabilité des Professionnels du Transport » ;
- **École Supérieure d'Assurances (ESA)- Master II Manager de l'Assurance - École VIDAL, Toulouse :** « Les Risques Transports : Facultés, Aviation, Corps de navire ».

FORMATION

- **DESS Transport et logistique des changes internationaux, Paris IV Sorbonne.**
- **École Supérieure des Transports (EST) - Groupe ENOES, Paris.**
- **DUT Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA), Brest.**

Procédure d'accueil Handicap



PRISE DE CONTACT & MISE EN PLACE D'ACCUEIL

- Prise de contact par le stagiaire ou l'employeur par mail :
formation@cesam.org
Réfèrent - Noura Hafid
- Entretien individuel par téléphone, en visioconférence ou sur site afin de définir les modalités d'accueil et d'accompagnement du stagiaire
- Prise de contact par notre équipe formation avec une association spécialisée dans l'accompagnement des personnes en situation de handicap et mise en place d'un projet d'accueil personnalisé
- Retour par mail au stagiaire ou à l'employeur sur la mise en place des aménagements possibles et des modalités pédagogiques pour l'accueil du stagiaire le jour de la formation

CENTRE DE FORMATION
CESAM

Organisme de Formation enregistré sous le n°11756158975
auprès du préfet de la région Ile-de-France,
Cet Enregistrement ne vaut pas Agrément de l'État.

Référencé Datadock DD 0088188

11-15 RUE SAINT-GEORGES
75009 PARIS

+33(0)1 58 56 96 00
formation@cesam.org

www.cesam.org



CESAM