



Mémoire de fin d'Etudes

Thème :

L'assurance des risques des PME : Opportunités et contraintes pour les assureurs non- vie - Cas de la CASH Assurances -

Présenté et soutenu par :

LEBAZDA Raouf

Encadré par :

Mr. Mohamed Ali BLOUZA

Etudiant(e) parrainé(e) par :

CASH

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont tout d'abord à mon encadrant **Mr. Mohamed Ali BLOUZA**, qui a cru en moi et sa me guider et me faire progresser tout ou long de ce travail de recherche, tout en me laissant la liberté dont j'avais besoin, je ne peux que louer ses qualités humaines.

Ma considération et respect sont adressés au PDG de la CASH Assurances **Mr. BENALLEGUE Abdelhak** qui m'a encouragé de choisir ce thème.

Je remercie également mon tuteur **Mr. DJEBARRA Djemel Eddine**, directeur de la direction Assurance Risques Entreprise et particulier, et **Mr. BOURBIA Abdelhakim** pour leurs aides et leurs disponibilités ainsi que tous les membres de la DREP, pour m'avoir fournit les informations dont j'ai eu besoin.

Je remercie également les membres du jury pour l'honneur qu'ils me font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.

Je suis très connaissant à l'ensemble du personnel de la CASH Assurances qui ont contribué à la réalisation de notre recherche, particulièrement la responsable de la formation : M^{me} **Lylia LARBAOUI** pour sa disponibilité et ses concours précieux lors de mes études. Je remercie également le personnel de l'agence de Sétif pour leurs aides durant mon stage pour compléter et faire achever l'enquête de terrain de notre recherche.

Ma connaissance va également à tous mes amis de l'IFID pour leurs aides précieuses.

Tout au long de ces deux dernières années, de nombreuses personnes ont, par amitié et leur sympathie, été un soutien moral précieux. Toutes celles qui m'ont aidé à finaliser ce travail se reconnaîtront. Quelles en soient profondément remerciées. Je terminerai ces remerciements par les personnes qui me sont chères. Ma famille pour son soutien et ses encouragements.

Dédicace

Je dédie ce travail à :

Mes chers parents

Mes frères et sœurs

Ma regrettée grand-mère

Et mes amis.

RESUME

Les problématiques d'assurance concernant les PME en Algérie ne diffèrent guère de celles rencontrées par les grandes entreprises. En revanche, les moyens dont disposent les chefs d'entreprises face aux risques sont faibles. Ces entreprises ont donc des besoins en termes d'accompagnement et de conseils en matière d'assurance beaucoup plus importants qu'une grande entreprise.

Le nombre des PME en Algérie est en croissance (740 000 PME en 2012). Ce qui constitue une opportunité et un relais de croissance pour la CASH Assurances qui a optée, ces dernières années, pour une stratégie de diversifier sa portefeuille en mettant ce segment comme l'une de ses priorités.

Il est important de se positionner sur ce marché car ce marché croît plus vite que celui des grandes entreprises. Faute de se donner les moyens de se positionner sur ce segment, la CASH Assurances prend le risque de laisser la porte ouverte à leurs concurrents, et pas uniquement sur ce segment.

Pour cela, Les assureurs doivent émettre des polices d'assurances, en tenant compte les spécificités de ces entreprises, adaptées aux besoins des PME avec un réseau performant, pour lever les obstacles qui existent chez ses dirigeants. Enfin Les PME attendent des contrats simples et fiables, et une offre packagée.

Mots clés : PME, risque, assurance non-vie, garantis, contrat d'assurance.

ABSTRACT

The insurance problem for SME in Algeria hardly differs from those faced by big companies. In contrast, the capacities of entrepreneurs to face the risks are low. These companies therefore have different needs in terms of support and advice much more important than a large insurance company matters.

The number of SME in Algeria is growing (740 000 PME in 2012). This market offers growth opportunities for CASH insurances who has already opted for a strategy to diversify its portfolio by putting this segment as one of its priorities.

It is important for insurers to focus in this market because it is growing faster than those of larger companies. Failing to provide the means to position in this segment, CASH Insurance takes the risk of leaving the door opens to their competitors, not only on this segment.

To do this, insurers must issue insurance policies, taking into account the specificities of these companies, tailored to the needs of SMEs with an efficient network to remove barriers that exist among its leaders. Finally SMEs expect simple and reliable contracts, and packaged policies.

Key words: SME, risk, non-insurance, guaranties, insurance policy.

La liste des tableaux

Tableau 1: la PME selon l'OCDE	2
Tableau 2: le definition d'une PME en algerie.	4
Tableau 3: population globale des PME a la fin du 1er semestre 2013.	6
Tableau 4: evolution des emplois declares par type de PME.	7
Tableau 5: evolution des PME privees par secteur d'activite.	8
Tableau 6: les PME a caractere industriel en algerie 2013.	9
Tableau 7: les risques d'entreprise.	13
Tableau 8: le secteur des assurances en algerie.	20
Tableau 9: la part de marche de la cash par branche.	51
Tableau 10 : la production de la cash assurances sur le secteur des PME.	53
Tableau 11 : les previsions de la compagnie pour sur le secteur des PME.	54
Tableau 12: le reseau de la CASH assurances.	57
Tableau 13 : l'implantation des compagnies d'assurances publiques par region.	57
Tableau 14: l'implantation des zones industrielles en algerie.	60
Tableau 15: le nombre de PME de l'echantillon.	63
Tableau 16: le statut juridique des PME.	64
Tableau 17: l'effectif global.	64
Tableau 18: le chiffre d'affaires.	65
Tableau 19: le secteur d'activite.	65
Tableau 20 : l'existence d'un plan d'assurance.	66
Tableau 21: l'existence de fonction de gestion des risques.	67
Tableau 22: sources de conseils en assurance.	67
Tableau 23: nombre de societes d'assurance.	68
Tableau 24: relation avec l'assureur.	68
Tableau 25: l'intermediaire d'assurance.	69
Tableau 26: domiciliation des contrats.	69
Tableau 27: les tarifs pratiques.	70
Tableau 28: les delais de reglement de sinistres.	70
Tableau 29: les criteres de choix de l'assureur.	71
Tableau 30: la nature de la souscription.	71
Tableau 31: proposition de nouveaux produits.	72

Liste des Figures

Figure 01	Population du secteur de la PME en Algérie	08
Figure 02	PME privées par région	10
Figure 03	les actionnaires de la CASH Assurances	50
Figure 04	l'organigramme de la CASH Assurances.	51
Figure 05	Evolution de la part de marché 2006-2013.	53
Figure 06	la structure du portefeuille de la CASH en 2013.	53
Figure 07	le statut juridique des PME	65
Figure 08	l'effectif global.	65
Figure 09	le chiffre d'affaires	66
Figure 10	le secteur d'activité	67
Figure 11	l'existence d'un plan d'assurance	67
Figure 12	l'existence de fonction de gestion des risques	68
Figure 13	sources de conseils en assurance	68
Figure 14	le nombre de sociétés d'assurance	69
Figure 15	la relation avec l'assureur	69
Figure 16	l'intermédiaire d'assurance	70
Figure 17	domiciliation des contrats.	70
Figure 18	les délais de règlement de sinistres	71
Figure 19	les tarifs pratiqués	71
Figure 20	les critères de choix de l'assureur	72
Figure 21	La nature de la souscription	73
Figure 22	proposition de nouveaux produits	73
Figure 23	Les types d'obstacles	74

La liste des abréviations

PME : Petite et Moyenne Entreprise ;

TPE : Très Petite Entreprise ;

RC : Responsabilité Civile ;

AGA : Agent Général d'Assurance ;

AGRE : Assurance Globale Risques Entreprise ;

FAP Sauf : Franc d'Avaries Particulières Sauf ;

CNA : Conseil National des Assurances ;

CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures ;

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique ;

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes ;

ANDI : Agence National de Développement de l'investissement ;

EPE : Entreprise Publique à caractère Economique ;

FOPRODI : Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle ;

SNC : Société EN Nom Collectif ;

SPA : Société Par Action ;

EURL : Entreprise Unipersonnelle A Responsabilité Limitée ;

SARL : Société A Responsabilité Limitée.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	a
CHAPITRE I : LES PME ET L'ASSURANCE.....	1
Introduction	1
SECTION 01 : LES PME EN ALGERIE	2
1. Définition et caractéristiques des PME.....	2
2. Les caractéristiques des PME	4
3. Les étapes de développement des PME.....	5
4. Analyse de développement des PME en Algérie	6
SECTION 02 : GESTION DES RISQUES DANS LA PME	10
1. Définition d'un risque	10
2. Objectif de gestion des risques	10
3. L'objet de la gestion des risques	10
4. Le processus de gestion des risques	13
SECTION 3 : LES PRINCIPES DE BASE DE L'ASSURANCE	16
1. Définition de l'assurance.....	16
2. Les principes de l'assurance	16
3. Rôle social et économique de l'assurance.....	18
4. Le marché algérien des assurances.....	19
CONCLUSION.....	21
CHAPITRE II : LES PRODUITS D'ASSURANCE DE LA PME	22
Introduction	22
SECTION 01 : L'ASSURANCE DE L'INCENDIE ET DES RISQUES DIVERS.....	23
1. L'assurance contre l'incendie	23
2. l'assurance des risques divers	27
SECTION 02 : L'ASSURANCE DES MARCHANDISES TRANSPORTEES	32
1. Les assurances facultés Maritimes.....	32
2. L'assurance des facultés transportées par voie Aérienne.....	35
3. L'assurance des facultés transportées par voie terrestre	35
SECTION 03 : ASSURANCE FLOTTE AUTOMOBILE	37
1. Les besoins des PME	37
2. Les types de garanties	38
Section 04 : l'assurance de la responsabilité civile de la PME.....	40
1. Généralité sur les responsabilités.....	40
2. Les assurances de responsabilité.....	41
CONCLUSION.....	47
Chapitre III : Les enjeux et les contraintes pour développer l'assurance des PME.....	48
Introduction	48
SECTION 01 : PRESENTATION DE LA CASH ASSURANCES	49
1. La création de la CASH Assurances	49

2. L'organisation de la compagnie	50
3. Les chiffres clés en 2013	51
4. L'attractivité du secteur des PME	52
SECTION02 : LES FACTEURS DE SUCCES POUR DEVELOPPER L'ASSURANCE DES PME.....	55
1. L'offre existante	55
2. l'enjeu d'un bon réseau pour la CASH Assurances	56
3. Le positionnement sur le marché des PME	58
SECTION 03 : LES CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE DES PME.....	61
1. Présentation du questionnaire	61
2. L'analyse du questionnaire.....	64
3. Synthèse des résultats.....	74
Conclusion	75
<i>CONCLUSION GENERALE</i>	<i>76</i>
<i>BIBLIOGRAPHIE</i>	<i>79</i>
<i>LES ANNEXES</i>	<i>81</i>

INTRODUCTION GENERALE

Les petites et moyennes entreprises PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. A travers le monde, par la flexibilité de leurs structures, leurs capacités à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions, les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des Etats soucieux de préserver et de développer l'emploi.

Mais la santé financière et patrimoniale de l'entreprise est fragilisée souvent par un certain nombre de risques tel que : incendie, effondrement, transport etc., ce qui risque d'affecter le patrimoine de l'entreprise d'une part, et avoir sa responsabilité engagée envers des tiers d'autre part.

Afin de faire face à ces risques et d'exercer son activité dans les meilleures conditions qui soient, le chef de l'entreprise doit impérativement veiller à minimiser l'impact de ces risques sur la bonne marche de l'entreprise. C'est une grande partie pour cette raison que la gestion des risques au sein d'une entreprise est d'une nécessité vitale.

En fait, les grandes entreprises disposent généralement d'une fonction de gestion de risques (risk management), une organisation que ne peuvent se permettre les PME, faute de moyens. C'est la raison pour laquelle l'assurance joue en quelque sorte un rôle important en matière de gestion de risques. Ce qui garantit la pérennité et la stabilité de l'entreprise en cas de survenance d'un sinistre.

Grâce à sa connaissance des risques et à son expérience des sinistres, l'assureur peut guider le chef d'entreprise dans sa démarche de prévention des risques. En lui proposant des garanties couvrant son entreprise contre les dommages matériels, corporels et immatériels.

La volonté des pouvoirs publics de créer 200 000 entreprises durant la période 2011-2014, et l'orientation de la stratégie nationale vers un partenariat favorisant le développement industriel, sont des éléments indiquant la croissance des risques d'entreprises. Ce qui constitue une opportunité pour le secteur algérien des assurances pour développer son chiffre d'affaires, en proposant aux PME concernées de nouveaux produits qui prennent en charge ces risques spécifiques.

L'objectif de ce mémoire est d'essayer d'étudier les opportunités que représente le secteur des PME en Algérie pour les assureurs en abordant les différents obstacles et contraintes que les PME affrontent dans leurs processus pour s'assurer, afin de proposer en conclusion des angles de réflexion sur les stratégies et les mesures qui pourront être développées par les assureurs en général, et la CASH Assurances en particulier, permettent de développer l'assurance des PME en Algérie.

Dans cette logique, la problématique de ce mémoire est la suivante :

Comment les assureurs non-vie, en Algérie, peuvent-ils répondre aux besoins du secteur des PME en matière d'assurance ?

Dans cette question principale découlent les sous-questions suivantes :

- ✚ les PME ont-elles les mêmes besoins que les grandes entreprises en matière d'assurance ?
- ✚ quels sont les types de produits qui sont proposés par les compagnies d'assurances en Algérie ?
- ✚ Quelle est l'attractivité de ce marché pour les assureurs ?
- ✚ Quels sont les facteurs de succès pour un assureur sur ce segment ?
- ✚ Quelles sont les contraintes rencontrées par les assureurs pour accompagner les PME?

La problématique est vaste. Pour bien limiter l'étendu de notre travail, nous allons consacrer notre étude à l'assurance directe non vie, sans les branches santé/accidents, ni crédit/caution, ni TRC/TRM.

Afin de répondre à la problématique ainsi qu'aux questions secondaires, ce mémoire est subdivisé en trois chapitres :

Le premier chapitre traitera le secteur des PME en Algérie ses caractéristiques par rapport aux grandes entreprises, en premier lieu, l'objet et l'objectif de la gestion de risques au sein de l'entreprise, afin de présenter le rôle de l'assurance dans la prévention et la gestion des risques d'une part et le rôle de l'assurance pour l'économie d'autre part.

Le deuxième chapitre sera consacré aux garanties pouvant être demandées par un chef d'entreprise pour faire face aux risques auxquels l'entreprise est confrontée, pour couvrir d'abord le patrimoine de l'entreprise contre la survenance d'un sinistre pouvant

affecter la stabilité de l'entreprise, ensuite, sa responsabilité pouvant être engagée suite à des dommages causés à autrui.

Le troisième chapitre représente la partie pratique du mémoire, et aura pour objet de présenter, dans un premier temps, l'attractivité du marché des PME pour la CASH Assurances, en démontrant les facteurs de succès et les éléments clés afin de développer l'assurance des PME. En fin, ce chapitre aura pour objectif d'aborder les obstacles et les freins pour les chefs d'entreprise dans le domaine des assurances.

CHAPITRE I : LES PME ET L'ASSURANCE

Introduction

La création des PME ne cesse d'être d'actualité après les grandes réformes économiques de 1980. Grace à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue, la PME est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction des besoins en matière de croissance et de développement économique.

La première question à se poser, au-delà de la définition purement statistique est : qu'est-ce qui caractérise une PME par rapport à la grande entreprise

Le présent chapitre a pour objectif d'introduire la notion de PME, de risque, et de présenter les principes de base de l'assurance. Pour ce faire, nous allons partager notre travail en trois sections :

Section 01 : les PME en Algérie

Section 02 : gestion des risques dans la PME

Section 03 : Les principes de base de l'assurance

SECTION 01 : LES PME EN ALGERIE

Dans cette section, il sera question d'aborder la définition de la PME, leurs caractéristiques et les étapes de leur développement dès l'indépendance.

1. Définition et caractéristiques des PME

Les définitions des petites et moyennes entreprises sont très disparates de fait de la spécificité et de la diversité structurelle des économies.

Selon Ibert pour définir une PME on doit poser les questions suivantes : comment peut-on définir une PME ? La définition est uni critère ou pluri critère ? Quantitative ou qualitative ? Pour quel usage ? ... Il voit qu'une PME de point de vue dimensionnel doit être composée de 1 ou 5 ou 10 ou 20 salariés pour les planchers et 50 ou 100 ou 200 ou 300 ou 500 pour les plafonds et considère qu'une PME dépend de trois critères à savoir : la gestion personnelle du propriétaire-dirigeant ; l'indépendance de l'entreprise et sa part de marché.¹

Le secteur des PME n'a rien d'homogène, puisqu'elles se distinguent de la grande entreprise par ses spécificités en termes de financement et en mode de gestion. Elles ne se caractérisent par aucune définition unique.

Les différentes définitions apportées aux PME sont :

1.1. La définition adoptée par l'OCDE²:

Cette définition est basée sur trois critères (les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise), la PME est définie comme suite :³

Tableau 1: La PME selon l'OCDE

Type d'entreprise	En million €		
	Salariés	Chiffre d'affaires	Bilan
Moyenne	50 à 249	≤ 50	≤ 43
Petite	10 à 49	≤ 10	≤ 10
TPE	Moins de 10	≤ 2	≤ 2

Source : <http://theses.univ-lyon3.fr>.

¹ Ibert A ; revue internationale PME ; N° 2-1990 ; P141.

² Organisation de Coopération et de Développement Economique.

³ CHELIL Abdelatif et AYAD Sidi Mohamad PME en Algérie : réalités et perspectives ; Université de Tlemcen ; Algérie ; 2011.

1.2. L'Union Européenne :

Au sein d'un marché unique, les mesures en faveur des PME se basent sur une définition commune, afin d'améliorer leur cohérence, leur efficacité et les distorsions de concurrence.

La première définition apportée par la commission européenne en 1961, a été retenue en 2003, dont l'entrée en vigueur était le 01 janvier 2005.

« La catégorie des PME est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'euro ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euro »¹

Cependant, Certains pays de l'UE n'ont pas de définition juridique et administrative communément admise, tel est le cas des Pays-Bas, de l'Espagne, le Danemark, la France, la Norvège et la Suisse qui n'utilisent pas une définition juridique.

1.3. Dans les pays en développement

Contrairement aux pays de l'Union Européenne, les pays du Maghreb Arabe n'ont pas une définition unique de la PME, à cause de l'hétérogénéité de leur régime politique, réglementaire et surtout de la diversité de leur tissu économique.

1.3.1. En Algérie

Avant l'adoption de la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise en décembre 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME.

Selon la loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise : « la PME est définie quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 jusqu'à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire n'excède pas (02) deux milliards de DA ou dont le total bilan annuel n'excède pas 500 millions DA et qui respecte le principe de l'indépendance »².

Le critère de l'indépendance est défini par le fait que l'entreprise ne doit pas être détenue à 25% et plus par une ou plusieurs entreprises.³

Le tableau si-dessous présente la définition d'une PME en Algérie :

¹Le journal officiel de l'UE, La recommandation 2003/361/CE, 20 mai 2003.

² Art 04 loi n°01-18 du 12/12/2001, portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise.

³ NOUR ELHOUDA Sadi, Le rôle des assurances dans le développement des PME-PMI en Algérie, congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME.

Tableau 2: la définition d'une PME en Algérie.

Type d'entreprise	Salariés	Chiffre d'affaires (million DA)	Bilan (million DA)
Moyenne	50 à 249	≤ 2000	≤ 500
Petite	10 à 49	≤ 200	≤ 100
TPE	Moins de 10	≤ 20	≤ 10

Source : établi par nos soins.

1.3.2.En Tunisie

Sont considérées comme petites et moyennes entreprises (PME), conformément aux recommandations du Conseil Interministériel du lundi 13 mars 2006, les entreprises dont les critères d'actifs immobilisés nets et d'effectif n'atteignent pas les seuils suivants:¹

- quatre millions de dinars en ce qui concerne le montant d'actifs immobilisés nets;
- 300 personnes en ce qui concerne l'effectif total.

Cette définition qui vient réconforter les définitions retenues dans le cadre du FOPRODI et de la Mise à niveau lesquelles ne retenaient que le plafond des immobilisations à 4 millions de dinars, s'insère dans toute une nouvelle politique volontariste en matière de PME.

2. Les caractéristiques des PME

2.1. Du point de vue organisationnel

Les PME sont caractérisées, d'une part, par l'unicité de direction (celui qui possède le contrôle exerce lui même la direction d'où la corrélation entre la démarche de l'entreprise et la nature de son chef), d'autre part, les PME sont caractérisées par l'utilisation des méthodes de gestion peu développer. Mais les PME possèdent une capacité d'adaptation rapide aux événements et aux fluctuations de l'environnement économique.

Parmi les spécificités des PME, on peut citer :

- ❖ Petite taille ;
- ❖ Centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant;
- ❖ Faible spécialisation du travail ;
- ❖ Système d'information interne simple et peu formalisé ;
- ❖ Système d'information externe simple basé sur les contacts directs ;
- ❖ La proximité entre patron et employés ;

¹ Bulletin du CMF, Conseil du Marché Financier (CMF) ; n°2588 du Mercredi 03 Mai 2006.

- ❖ La faible formalisation ;
- ❖ Le recours à l'écrit n'est pas primordial, du fait de l'importance de l'ajustement mutuel;
- ❖ Une structure plate ;
- ❖ Quasi absence de niveau hiérarchique ;
- ❖ La répartition des tâches au sein des PME s'effectue suivant la recherche, la production ou encore la commercialisation du bien ou du service produit.

2.2. Du point de vue juridique

La plupart des PME ont le statut juridique d'une société à responsabilité limitée SARL ou d'une société Anonyme SNC. Ces SNC sont en réalité des entreprises familiales et le caractère familial de la majorité des PME a pour conséquence une forte répercussion des établissements familiaux sur la vie de l'entreprise.

3. Les étapes de développement des PME

Deux grandes périodes caractérisent l'évolution des PME en Algérie¹ :

3.1. La première période de 1962 à 1982

C'est durant cette période que la PME algérienne voit le jour. Elle évolue très lentement car son rôle dans l'économie était extrêmement limité. Cela n'est pas une surprise car l'Algérie avait opté, dès les premières années de son indépendance pour le développement des industries industrialisantes. Ce type d'industrie nécessitait de gros investissements que seul l'Etat pouvait prendre en charge. Les choix politiques étant ce qu'ils étaient, la conjoncture fit que ce dernier se lance dans la création et le développement de grandes entreprises publiques. A l'époque la petite et moyenne entreprise était à peine et tout juste tolérée.

C'est grâce aux PME que le secteur privé a pu suivre et se développer, même si cela s'est fait assez lentement. Les textes réglementaires de cette période limitaient l'expansion du secteur privé.

3.2. La deuxième période à partir de 1988

Suite aux déséquilibres macro-économiques qu'a connus l'Algérie, celui-ci se lance dans une série de réformes structurelles afin de redresser la situation. Un nouveau cadre législatif est alors mis en place pour atteindre les objectifs suivants :

- ❖ L'instauration d'une économie de marché ;
- ❖ L'autonomie des entreprises publiques ;

¹ NOUR ELHOUDA Sadi ; op.cit. ; p 03.

- ❖ L'autonomie des banques commerciales et de la banque centrale ;
- ❖ La libéralisation des prix du commerce extérieur et des échanges.

Parmi la série de réformes qu'a connu le pays, la privatisation et la liquidation des entreprises publiques sont celles qui ont le plus marqué le paysage économique.

Ce n'est qu'à partir de 1990 que toutes les entreprises, qu'elles soient publiques ou privées, bénéficient des mêmes avantages. Et c'est en la même époque que la situation s'inverse progressivement en faveur des PME, supprimant ainsi le monopole de l'Etat sur l'activité économique du pays.

La PME devient peu à peu la référence de base de l'activité économique. La contribution du secteur privé, constitué en grande majorité par les PME, et contribuant au PIB hors hydrocarbures, qui passe de 60,60 % à 80,80 % de 1987 à 2007.

4. Analyse de développement des PME en Algérie

4.1. La population globale des PME

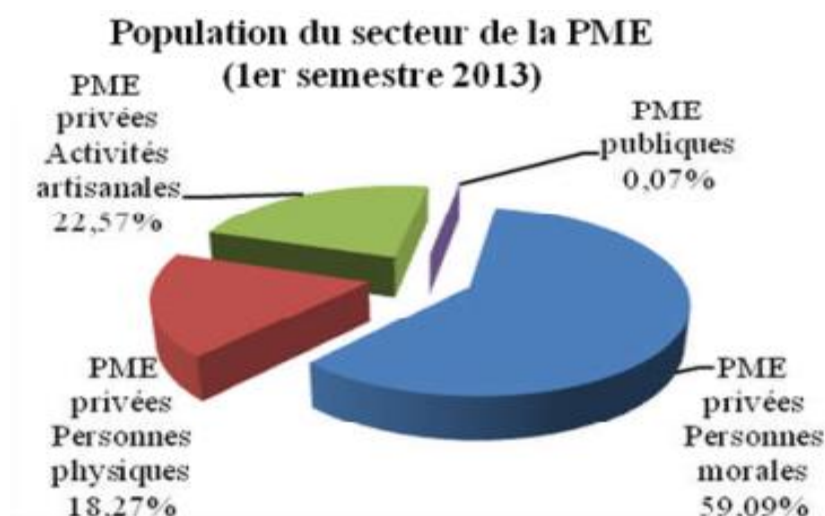
A la fin du 1^{er} semestre 2013, la population globale des PME s'élève à **747 934** entités dont près de 60% sont constituées en personnes morales, le reste est constitué soit de personnes physiques (18,27%), soit d'entités exerçant dans les activités artisanales (22,57%). On recense, par ailleurs, 547 entreprises de type EPE.

Tableau 3: Population globale des PME à la fin du 1^{er} semestre 2013.¹

Type de PME	Nbr de PME	Part(%)
PME privées		
Personnes morales	441 964	59,09
Personnes physiques	136 622	18,27
Activités artisanales	168 801	22,57
PME publiques		
Personnes morales	547	0,07
Total	747 934	100

¹ Bulletin d'information statistique des PME ; ministère de l'industrie et de l'artisanat et des PME ; n°23 novembre 2013, p 10.

Figure 1: Population du secteur de la PME en Algérie.



Source : bulletin d'information statistique des PME ; ministère des l'industrie et de l'artisanat et des PME.

4.2. Les postes d'emplois créés

L'effectif total des PME, à fin juin 2013, est de 1 915 495, dont seulement 46 132 relèvent de PME publiques. Il a progressé de 8,2% par rapport à 2012¹.

Tableau 4: évolution des emplois déclarés par type de PME.

Type de PME	1 ^{er} semestre 2013		1 ^{er} semestre 2012		Evolution
	Nombre	Part	Nombre	Part	
PME privées					
Salariés	1 041 221	58,61%	1 121 976	58,57%	7,76%
employeurs	686 825	38,66%	747 387	39,02%	8,82%
S/total	1 728 046	97,27%	1 869 363	97,59%	8,18%
PME publique					
	48 415	2,73%	46 132	2,41%	-4,72%
Total	1 776 461	100%	1 915 495	100%	7,83%

Source : Bulletin d'information statistiques des PME ; n°13 novembre 2013.

¹ Bulletin d'information statistiques des PME ; n°13 novembre 2013 ; p 12

4.3. Evolution des PME par secteur d'activité

Les PME privées (personnes morales) sont présentes en force dans les Services qui en concentrent près de la moitié, suivis par le secteur du BTPH. En raison de leur vulnérabilité, les PME privées ont tendance à s'abriter dans les secteurs où la concurrence n'est pas rude et où le contrôle du respect de la législation du travail est plus délicat leur offrant ainsi des marges de dérobade largement exploitées notamment dans les Services (le transport en particulier) et le BTPH (le bâtiment en particulier).

Tableau 5: évolution des PME privées par secteur d'activité.

Secteur d'activité	1 ^{er} semestre 2012	Part(%)	1 ^{er} semestre 2013	Part(%)	Evolution(%)
Agriculture	4 142	1,02	4 458	1,01	7,63
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2 014	0,49	2 217	0,50	10,08
BTPH¹	139 875	34,30	147 005	33,26	5,10
Industries manufacturières	65 859	16,15	70 840	16,03	7,56
Services	195 889	48,04	277 444	49,20	11,00
Total général	407 779	100	441 964	100	8,38

Source : Bulletin d'information statistiques des PME ; n°13 novembre 2013.

On note à cet égard dans cette même logique, que les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte restent ceux des Services (11% entre les deux semestres), en suite l'hydrocarbure, énergie, mines et services liés (10,08%).

Les PME à caractère industriel sont au nombre de **70 840** entités au 1^{er} semestre 2013, contre 65 859 entités au 1^{er} semestre 2012, soit une progression de 7,56 %, croissance bien en deçà du niveau global de croissance des PME (8,38%).

Par secteur industriel, les PME activent principalement comme suit :

¹ Bâtiments Travaux Publics et Hydrauliques.

Tableau 6: les PME à caractère industriel en Algérie 2013.

Secteur industriel	Nombre	Part (%)
Agro-alimentaire	21 022	29,68
Bois et du papier	15 157	21,40
ISMME ¹	10 875	15,35
Matériaux de construction	9 337	13,18

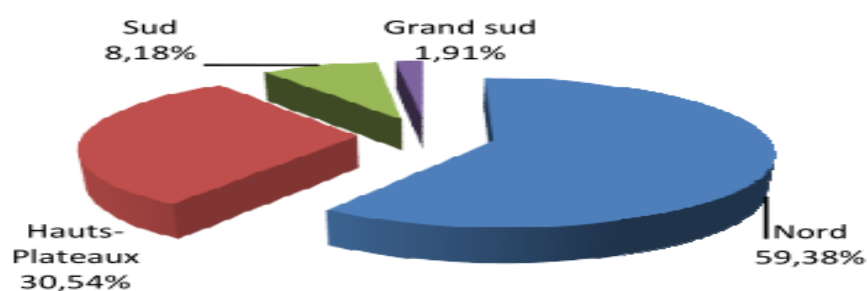
Source : établi par nos soins.

On notera que par rapport à la mortalité des PME, la création effective de 20 308 PME dont 3 054 PMI, les radiations ayant touché 2 423 PME dont 279 PMI.

4.4. La répartition des PME selon la région

La population de PME du pays est inégalement répartie. Douze wilayas (12) sur les 48 concentrent plus de 53% des PME implantés dans le pays et quatre, à savoir Alger (11,51% du total), Tizi-Ouzou, Oran et Bejaia, accueillent près de 27% de la population de PME du pays.

Figure 2: PME privées par région.



Source : bulletin des informations statistiques des PME ; ministère des l'industrie, de l'artisanat et des PME, novembre 2013.

¹ Sidérurgiques, Métallurgiques, Mécaniques, Métalliques, Navales, Aéronautiques, Electriques et Electroniques

SECTION 02 : GESTION DES RISQUES DANS LA PME

Toute PME connaît des risques, le risque est souvent envisagé comme un élément négatif, mais il ne faut pas occulter la dimension positive de la prise de risques, dans la mesure où elle permet de progresser et d'innover. Cependant l'accélération des progrès technologiques et des changements de nos sociétés créés sans cesse de nouvelles menaces et par conséquent, il est primordial pour que le chef d'entreprise soit apte à maîtriser ces risques.

1. Définition d'un risque

On peut proposer la définition suivante¹ :

Un risque est un péril mesurable, visant des personnes, des activités ou des biens précis, dont on ne sait pas à l'avance s'il se produira et à quel moment, qui survient généralement de façon inopinée et brutale, et dont les conséquences économiques sont toujours dommageables.²

2. Objectif de gestion des risques

Dans le cadre de l'économie libérale, l'un des objectifs les plus couramment fixé par les entreprises consiste en une maximisation des profits sous une contrainte d'utilisation optimale de ressources. On s'aperçoit alors combien la disparition provisoire ou définitive d'une ressource provoquée par la réalisation aléatoire d'un événement dommageable peut être pénalisante.

On peut dire que l'objectif de la gestion des risques est de faire en sorte qu'en toutes circonstances et quelque soit l'ampleur de la perte subie, l'entreprise puisse disposer des ressources suffisantes pour atteindre ses objectifs fondamentaux.

En conséquence, les gestionnaires de risque doivent atteindre cet objectif en utilisant le minimum de ressources. Ce sera l'optimisation du coût de risque.

3. L'objet de la gestion des risques

Pour aborder la classification des risques, on peut se référer à une terminologie relevant du langage de tous les jours, et opérer une distinction entre les risques subis-ceux et les risques choisis qui font partie de l'ordinaire de la vie.

¹ Yvonne Lambert-Faivre ; risques et assurances des entreprises ; 3^{ème} édition ; Dalloz ; Paris ; 1991 ; p 04.

Toute activité d'une entreprise industrielle, commerciale ou artisanale est génératrice de risques qui peuvent être divisés en deux catégories¹ :

3.1. Les risques spéculatifs ou commerciaux :

Certains risques sont la conséquence directe de l'activité déployée : l'entrepreneur est celui qui prend des risques et toute action entreprise dans le but d'accroître le profil peut échouer, et comporte donc des risques de perte.

Ces risques commerciaux ou spéculatifs relèvent de la gestion générale de l'entreprise qui hors de notre propos. Ces risques peuvent être pris dans le cadre des actes de gestion tels que: le changement de fournisseur, le lancement de nouveau produit, la réorganisation de l'entreprise, l'ouverture d'une succursale, placement financier...etc.

En fin, ces risques relèvent de la gestion générale de l'entreprise. Ils sont étrangers à la notion de risque management, même si les décisions de gestion industrielle et commerciale peuvent parfois générer des risques aléatoires².

3.2. Les risques purs ou les risques aléatoires

D'autres risques sont fortuits et aléatoires ; on les qualifie souvent d'accident pour traduire leur caractère occasionnel et imprévu. Cependant la notion classique d'accident comporte un caractère de soudaineté tel que : l'accident de voiture, l'explosion, le bris de glaces etc.

De plus, le seul domaine des risques aléatoires est immense et dans un monde en mutation ou parfois les unités de productions cèdent au gigantisme et l'innovation technologique à l'imprévision voire à la précipitation, le risque aléatoire devient vite catastrophique tel que le Tsunami.

Le risque management se chargera de la gestion des risques purs pour laisser à la direction générale se consacrer aux risques d'entreprise avec le maximum d'efficacité. De même, l'assureur en principe ne pourra couvrir que les risques aléatoires pour laisser à l'assuré les risques normaux.³

Toutefois, la frontière n'est pas toujours très nette entre l'une et l'autre des catégories de risques, l'examen de la réalité montre que certains risques sont difficilement classables. Ainsi en va-t-il des grèves, qui naissent souvent de manière brutale, se

¹ Yvonne Lambert-Faivre ; risques et assurances des entreprises ; 3^{ème} édition ; Dalloz ; 1991 ; p 07.

² Yvonne Lambert-Faivre ; Op. Cite ; p 07.

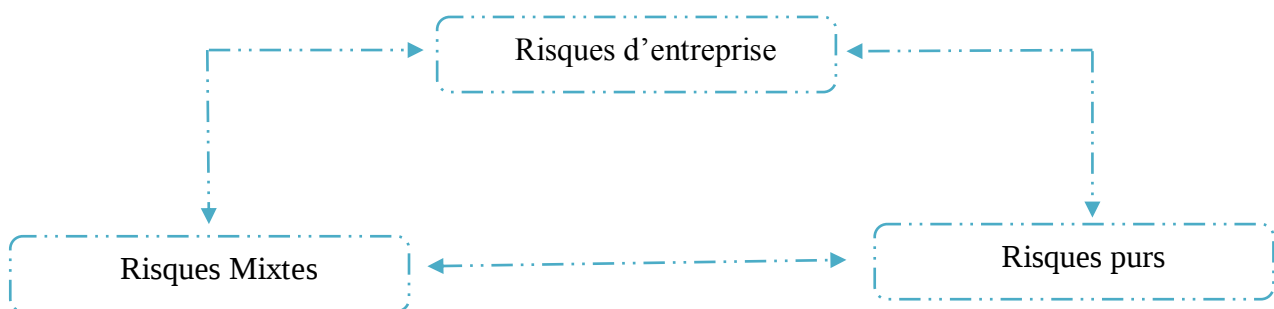
³ <http://www.ffsa.fr>

traduisent par des pertes de production et néanmoins relèvent traditionnellement de la première catégorie dans la mesure où elles sont les fruit de relations internes à l'entreprise. A ce sujet, nous proposons d'appeler risques mixtes.

Parmi les risques mixtes, on peut citer : les risques technologiques liés à la mutation rapide dans les procédés, les systèmes de produits ou services, les risques de clientèle comme la survenance brutale de l'insolvabilité d'un client important, les risques d'approvisionnement, les risques de sous-traitance, les risques techniques naissant en particuliers de la défaillance d'élément de l'appareil de production, les risques informatiques, les risques à caractère financiers comme les risques bancaires, les risques sociaux tels : l'absentéisme concerté, les grèves..., les risques d'exportation : changement de régime politique, nationalisation,..., les risques de change : variation brusque dans le cours des devises.¹

En fait, il convient d'éviter d'établir des séparations rigides entre ces trois catégories de risques, chacune d'elle influençant les autres, ce qui entraîne la création d'un système d'interaction réciproque.

Les trois catégories de risques.



Le tableau, ci-après, met l'accent sur la relation étroite existant entre les deux catégories de risques, en tenant en considération les principales fonctions de l'entreprise :

¹ Revue algérienne des assurances ; N°4 ; l'UAR ; p 30.

Tableau 7: Les risques d'entreprise.

Risques Fonctions	Normaux Issue= gain ou perte	Aléatoires Issue= toujours une perte
Commerciale	Prospection d'un marché étranger.	Accident causé à des clients par un produit livré.
Recherche	Mise au point d'un nouveau produit et prise d'un brevet	Appropriation délictueuse du brevet par un concurrent
Technique	Réimplantation d'atelier pour améliorer la productivité	Incendie des ateliers
Personnel	Recrutement d'un spécialiste	Accident mortel de trajet

Source : Jacques Charbonnier ; risques et assurances des PME-PMI ; édition l'Argus& Dunod ; p 17.

4. Le processus de gestion des risques

Gérer les risques s'entend prendre les mesures nécessaires pour protéger l'ensemble du patrimoine de l'entreprise.

Le processus de gestion des risques se décompose en 3 grandes étapes¹ :

- ❖ étape 1 : identifier et évaluer les risques ;
- ❖ étape 2 : traiter les risques ;
- ❖ étape 3 : suivre et contrôler les risques.

4.1. Identifier et évaluer les risques

Le préalable de toute démarche de gestion des risques consiste pour le chef d'entreprise à répertorier, de manière la plus exhaustive possible, tous les événements générateurs de risques qui peuvent perturber le fonctionnement de son entreprise.

Le but de cette identification est de dresser une liste de risques possibles que l'entreprise encourt elle-même, mais aussi qu'elle fait courir à des tiers (clients,

¹ Guide des assurances des PME au Maroc ; conférence des nations unies sur le commerce et le développement ; 2010 ; p07

fournisseurs, visiteurs). Le chef d'entreprise doit ensuite classer ces risques selon leurs causes (techniques, humaines, réglementaires, ...), de manière à définir par la suite des actions de prévention et de maîtrise adaptées à chaque risque. Une fois les risques identifiés, il convient ensuite de les évaluer, de manière à distinguer les risques acceptables des risques non acceptables de l'entreprise.

Le but de cette évaluation est d'apprécier l'impact de chacun des risques détectés et de déterminer globalement leurs coûts.

Grâce à cette quantification, le chef d'entreprise peut focaliser sur les risques prépondérants et définir les actions à mener en priorité pour les maîtriser.

4.2. Traiter les risques

La gestion des risques consiste également à les traiter, c'est à dire prendre les mesures appropriées pour les ramener à un niveau acceptable et les rendre plus supportables pour l'entreprise.

Pour traiter les risques, le chef d'entreprise dispose de trois moyens :

- Réduire son caractère critique, en diminuant sa probabilité d'apparition ou en limitant la gravité de ses conséquences. C'est la prévention des risques.
- Transférer le coût du dommage à un tiers par le système d'assurance ou de couverture des risques.
- Accepter le risque tout en le surveillant. C'est l'auto-assurance ou la non-assurance.

a. Prévenir les risques

Dans sa démarche de gestion des risques, le chef d'entreprise doit, pour certains risques, prendre les mesures de prévention afin de protéger son personnel et de minimiser les sources de danger ou facteurs de risques.

Les mesures de prévention des risques doivent être adaptées aux caractéristiques de l'entreprise : implantation des locaux, nature des matériaux de construction, emploi de matières dangereuses, volume des stocks, organisation du travail, ...

b. Couvrir les risques : s'assurer

Tous les risques ne peuvent cependant être assurés. Pour être assurable, le risque doit être :

- ❖ *aléatoire* : c'est-à-dire un événement qui n'est pas certain et dont la survenance dépend d'un aléa ;
- ❖ *quantifiable* : l'assureur doit disposer de statistiques lui permettant d'apprécier le risque ;

❖ *compensable sur le plan financier* : l'assureur doit couvrir un nombre suffisant de risques de même nature pour pouvoir financer, à l'aide des primes encaissées, les sinistres à venir.

c. Assumer les risques : s'auto-assurer

L'analyse des risques peut conduire le chef d'entreprise à opter pour ne pas assurer une partie des risques et de les assumer financièrement. L'entreprise compte sur ses fonds propres pour financer les dommages en cas de sinistre¹.

4.3. Suivre et contrôler les risques

Avec le temps, la liste des risques potentiels doit être réajustée. Certains risques peuvent disparaître, d'autres apparaître ou d'autres encore, considérés initialement comme faibles, peuvent devenir inacceptables pour l'entreprise. C'est pourquoi il est important de procéder périodiquement au suivi et au contrôle des risques encourus. L'objet de cette troisième étape est de mettre à jour la liste initiale des risques identifiés, d'affiner les caractéristiques des risques déjà connus, de réévaluer leur criticité, de contrôler l'application des actions de maîtrise, d'apprécier leur efficacité, et de surveiller le déclenchement des événements redoutés et leurs conséquences.

¹ Le guide d'assurance de la PME ; op. Cite ; p 10.

SECTION 3 : LES PRINCIPES DE BASE DE L'ASSURANCE

Le principe de l'assurance est simple : contre le versement d'une prime, une société s'engage à procéder à une indemnisation en cas de réalisation de l'événement assuré.

Le circuit de l'assurance repose donc sur deux principes fondamentaux qui distinguent les sociétés d'assurance des autres sociétés industrielles ou financières : l'inversion du cycle de production et la mutualisation des risques.

1. Définition de l'assurance

L'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leurs contributions financières, permettant l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par ce risque¹.

D'une manière plus précise, selon M. Joseph Hémard : l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistiques.²

2. Les principes de l'assurance

Parmi les principes de base de l'assurance, on peut citer :

2.1. L'inversion de cycle de production

L'assurance se caractérise parce qu'il est convenu de dénommer l'inversion de cycle de production. Contrairement aux autres branches d'activités, l'assureur perçoit nécessairement sa rémunération avant d'effectuer son hypothétique prestation, en cas de sinistre. Habituellement, hors assurance, l'entreprise livre le produit ou assume la prestation avant que le prix lui en soit acquitté.

L'inversion du cycle de production de l'assurance soulève deux remarques de taille. L'aléa dans la matérialisation des risques, à la fois dans leur moment de réalisation et dans leur ampleur. Ensuite, l'engagement de l'assureur de couvrir le risque pendant une période donnée, l'oblige à non seulement maîtriser son risque, mais également à disposer de moyens complémentaires (sous forme de fonds propres et/ou de réassurance) pour parer aux circonstances adverses qui pourraient voir les sinistres s'alourdir de façon inattendu.

¹ Ecole national d'assurances de Paris; Manuel international de l'assurance ; édition Economica ; Paris ; 1998.

² François Couilbault et autres ; les grands principes de l'assurance ; 6^{ème} édition l'Argus de l'assurance. Paris ; 2003 ; p 49.

Cette inversion engendre des avantages de trésorerie. A contrario, elle présente un grave inconvénient : au moment où l'assureur fixe la cotisation, c'est-à-dire lorsqu'il effectue la production d'assurance, il ne connaît pas son coût réel.

L'inversion de cycle de production implique aussi la nécessité, pour les assureurs, de constituer des provisions afin d'être en mesure de faire face à leurs engagements¹.

2.2. La mutualisation des risques

La mutualisation des risques est l'autre élément cardinal des sociétés d'assurance. Le transfert de risque à une société d'assurance n'a de pertinence que si, d'une part, l'assureur a des moyens financiers (notamment fonds propres) supérieurs à celui de ses clients pour pouvoir absorber le sinistre sans mettre en péril sa solvabilité et d'autre part, que le nombre de contrats d'assurance soit suffisamment important avec des risques suffisamment homogènes mais faiblement corrélés.

L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les gens assurés contre la survenance d'un même événement. Ainsi, l'idée de compensation au sein de la mutualité implique que tous les membres de cette mutualité soient traités sur un pied d'égalité.

2.3. La loi des grands nombres

La loi des grands nombres représente un aspect mathématique et statistique très important dans le domaine des assurances. Selon cette loi, plus est grand le nombre d'expériences effectuées, plus les résultats de ces expériences se rapprochent de la probabilité théorique de survenance d'un événement.

Exemple : Un dé à jouer. La probabilité théorique de sortir l'as est de $1/6$ e puisque le dé a 6 faces, et que chaque face a autant de chances de sortir que les autres. Si nous jouons un nombre limité de fois, nous pouvons obtenir l'as 1 fois, 2 fois, toutes les fois ou pas du tout. Mais si nous jouons 1000 fois, 10.000 fois, 1.000.000 fois, nous constatons que le nombre total de sorties de l'as tend à se rapprocher de la probabilité théorique de $1/6$ e. Autrement dit, si on possède des études portant sur un très grand nombre de cas, on connaît de manière suffisamment précise, la probabilité de survenance d'un événement².

Appliqué au domaine des assurances, la loi des grands nombres permet de diminuer l'incertitude qui pèse sur les comptes des assureurs. Elle signifie que dans la réalisation des risques, il n'y aura pas trop de variations dans le nombre de malchanceux par rapport à ce qui est prévu initialement, ce qui permet la mutualisation des risques. De plus, cette loi impose la nécessité de la production, dans le sens où l'assureur doit s'efforcer de réunir le

¹ François Couilbault et autres, op. Cit. p 50.

² ² François Couilbault et autres, op. Cite; p 54.

maximum d'assurés, et de réaliser en permanence de nouvelles affaires, étant donné que les contrats déjà opérés ne restent pas éternellement en portefeuille ;

3. Rôle social et économique de l'assurance

L'activité d'assurance a pris une telle importance dans les économies modernes, c'est à cause de son rôle social et de son rôle économique.

3.1. Rôle économique

L'assurance a des conséquences favorables sur l'économie, elle permet de :

- ❖ D'indemniser les victimes d'accidents et de maladie. Elle libère ainsi, la collectivité de la charge de ces dommages et permet de préserver le pouvoir d'achat et de la consommation des particuliers ;
- ❖ aux entreprises de continuer à fonctionner après sinistre. Par conséquent, elle consolide l'emploi et préserve le tissu économique ;
- ❖ constituer un moteur essentiel de développement économique en garantissant les investisseurs dans leurs décisions de prise de risques (construction de gratte-ciel, de plates-formes pétrolières et le lancement de satellites commerciaux, ...) ; d'une part, et plaçant les trésoreries des assureurs sur les marchés immobiliers, financiers et monétaires d'autre part.

3.2. Rôle d'investisseur

L'assureur perçoit les cotisations avant le commencement des risques et même le règlement des sinistres. Ainsi, il dispose de sommes considérables qu'il essaie de placer aux meilleures conditions auprès des marchés financiers et monétaires.

L'assureur constitue des provisions techniques qui représentent ses engagements futurs envers ses assurés. Il s'agit essentiellement de provisions pour risque en cours et des provisions pour sinistres à payer. Pour garantir les intérêts des assurés et des bénéficiaires de contrats d'assurance, l'assureur est dans l'obligation de représenter ses engagements à l'actif du bilan. Ce qui implique l'achat des valeurs mobilières (obligations et actions) et immobilières. D'où, l'injection des sommes considérables dans l'économie nationale.

3.3. Activité de service

L'assureur organise et gère la mutualité des assurés. C'est une activité de service qui appartient au secteur tertiaire de l'économie. L'assureur est au service des assurés :

- ❖ Puisque leur relation est échelonnée dans le temps : avant la souscription du contrat (conception, information, conseil, visite de risque) ; pendant la souscription du contrat et après la souscription du contrat ;

❖ Facteur de progrès : Dans le passé, elle a contribué à l'essor de commerce maritime, et elle a toujours favorisé la prise de risque.

3.4. Le rôle social

L'assurance a pour but, grâce aux contributions versées par les assurés, d'indemniser ceux d'entre eux qui sont victimes d'un coup de sort. C'est une fonction éminemment sociale.

Un autre aspect du rôle social de l'assurance est son incidence dans la survie de l'entreprise. En permettant de pérenniser des entreprises victimes de coups du sort (incendie, responsabilité civile engagée...), l'assurance préserve des emplois, des savoir-faire, des lieux de vie et contribue à la stabilité des relations sociales.¹

3.5. Rôle de prévention

Par ses conseils, ses ingénieurs et experts, l'assureur contribue à :

- ✚ La prévention des accidents en conseillant les assurés sur les risques qu'ils encourent et les moyens de prévention ;

- ✚ La diminution du nombre de victimes par l'application des recommandations de l'assureur.

4. Le marché algérien des assurances

L'activité des assurances a connu depuis l'indépendance plusieurs réformes passant par différentes étapes.

4.1. Historique du marché algérien

Le marché des assurances en Algérie est passé par deux étapes. La première a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la deuxième, au contraire, à la déspecialisation et à l'ouverture progressive du marché.²

a. La période 1962-1989 :

Plus de 160 compagnies d'assurances étaient présentes en Algérie, au lendemain de l'indépendance. En attendant la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien a reconduit par la loi 62-157 du 21 décembre 1962, tous les textes de la loi française.

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et une spécialisation de l'activité d'assurance. L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a institué le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances. Les entreprises publiques nationales étaient :

¹ Manuel international de l'assurance ; op.cit.;p 10.

² Mr BENILLES Billel ; l'évolution du secteur algérien des assurances ; colloque international sur les sociétés d'assurances TAKAFUL ; université de Sétif; 15-16 Avril 2011.

la CAAR, spécialisée dans les risques transports et industriels, et la SAA pour les risques automobiles, assurances de personnes et risques simples.

En 1975, la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est créée. Les compagnies d'assurances étaient dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR. Une accentuation de la spécialisation a été renforcée en 1982, avec la création de la Compagnie Algérienne d'Assurance Transport (CAAT) qui monopolisait le risque transport.

b. L'ouverture et la libéralisation du marché

Ce n'est qu'en 1995, avec l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle a mis fin au monopole de l'Etat en matière d'assurances et a permis la création de sociétés privées algériennes. Ce texte a réintroduit les intermédiaires d'assurances (agents généraux et courtiers).

4.2. Le profil du marché algérien des assurances

Vingt trois (23) sociétés activent actuellement avec des statuts différents :

Tableau 8: le secteur des assurances en Algérie.

Type de compagnie	Dommages			Personnes			Spécialisées	Mutuelles	Ré
Capitaux	Publics	Privés	Mixtes	Publics	Privés	mixtes	Publics	Publics	publics
Dénomination	SAA	Trust	AXA	TALA	Cardif El-	SAPS	CAGEX	MAATEC	CCR
	CAAR	CIAR		CAARA	Djazair	AXA	SGCI	CNMA	
	CAAT	2A		-MA	Macir Vie				
	CASH	SALAMA		Mutuali-					
		GAM		ste					
		ALLIANCE							

Source : établi par nos soins.

Le chiffre d'affaires du secteur des assurances en Algérie s'est élevé à **113,9 mds** de DA en 2013 contre **99,3 mds** de DA en 2012. En y ajoutant le montant des acceptations internationale de la Compagnie centrale de réassurance (CCR) qui avoisine **2,6 mds** de DA, le chiffre d'affaires globale atteint un montant global de **116,6 mds de DA**. Les assurances dommages ont continué à produire l'essentiel des primes d'assurance en 2013 avec une part de marché de **93%**, totalisant un chiffre d'affaires de 105,9 mds DA contre 92,8 mds DA à la même période de 2012 (+14%).¹

¹ www.cna.dz

CONCLUSION

Au cours de ce chapitre, on a vu que pour faire face à la divergence des définitions données aux PME, il existe trois principaux critères à savoir: le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et le critère de l'indépendance. En effet, à ces critères quantitatifs, les assureurs rajoutent un critère relatif aux valeurs assurées : relèvent d'une tarification spécifique les entreprises dont les capitaux assurés sont supérieurs ou égaux à l'équivalent de 150 fois l'indice industriel (RI).

Les PME et comme toutes entreprises, sont confrontées aux risques inhérents à leurs activités et qui ont des conséquences pécuniaires pouvant mettre en cause la pérennité de l'entreprise. Par conséquence, la gestion de risque va permettre de rechercher les solutions pour limiter les vulnérabilités auxquelles l'entreprise est exposée.

L'une des solutions s'offrant à elle consiste à recourir à l'assurance pour préserver son patrimoine. Celle-ci joue un rôle important en matière de gestion de risques, ce qui garantit la pérennité de l'entreprise en cas de survenance d'un sinistre.

CHAPITRE II : LES PRODUITS D'ASSURANCE DE LA PME

Introduction

Il n'y a pas de différence de nature entre les produits d'assurance destinés aux particuliers et ceux destinés aux entreprises. Les premiers, toutefois, se prêtent mieux à un traitement de masse et à une tarification standard, tandis que les seconds, à cause des valeurs en risques plus élevées, à cause des produits dangereux qui peuvent être stockés ou manipulés dans les locaux assurés, à cause des particularités propres à chaque processus de fabrication qui rendent les statistiques malaisées à établir ou à utiliser, exigent un traitement plus personnalisé.

Ce chapitre sera consacré sur les produits d'assurance pouvant être demandés par une petite ou une moyenne entreprise pour assurer son patrimoine d'une part, et sa responsabilité pour les dommages causés à autrui d'autre part.

Ce chapitre est subdivisé en quatre sections :

Section 01 : l'assurance de l'incendie et risques divers ;

Section 02 : assurance transport ;

Section 03 : assurance flotte automobile ;

Section 04 : assurance de responsabilité civile.

SECTION 01 : L'ASSURANCE DE L'INCENDIE ET DES RISQUES DIVERS

L'assurance contre l'incendie est l'une des plus anciennes assurances pratiquées dans le monde. Elle s'est développée dès 1666 en Angleterre à la suite du grand incendie de Londres. Le contrat d'assurance incendie revêt une importance particulière, il est vital pour l'entreprise, c'est son assurance vie.

De plus, comme l'assurance incendie, Les assurances risques divers ressortissent au domaine des assurances de dommages et sont soumises au principe indemnitaire. Elles ne couvrent jamais les dommages corporels.

1. L'assurance contre l'incendie

L'assurance a pour objet de garantir les propriétaires de l'entreprise contre les dommages causés aux bâtiments, aux équipements, aux machines et aux stocks de matières premières, et de produits finis par un incendie prenant naissance dans l'incendie de l'entreprise ou propagé d'un immeuble voisin.

1.1. La nature des événements garantis

Il convient de distinguer les événements toujours garantis correspond aux risques de base, et les événements pouvant être couvert moyennant extensions dénommés risques accessoires¹.

1.1.1. Les événements de base assurés :

En conformité avec la disposition de l'article 44 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, le contrat incendie couvre, et d'une manière claire, l'incendie et l'explosion, cette dernière englobe l'explosion proprement dite et la chute de la foudre.

1.1.2. L'étendue de l'assurance incendie

L'assurance contre l'incendie garantit les dommages matériels causés directement par le feu aux biens meubles et immeubles, à l'exclusion de tous dommages corporels, causés aux personnes.

« L'assureur contre l'incendie répond de tous dommages causés aux objets assurés par conflagration, embrasement ou combustion. Toutefois, il ne répond pas, sauf convention contraire, de ceux occasionnés par la seule action de la chaleur ou par le

¹ François Couilbault et autres ; les grands principes de l'assurance ; Argus ; 6^{ème} édition ; Paris ; 2003 ; p240.

contact direct et immédiat du feu s'il n'y a eu ni incendie, ni commencement d'incendie susceptible de dégénérer en véritable incendie. »¹

Cette définition implique les exclusions suivantes :

- ❖ Les objets tombés dans les locaux et appareils considérés comme le siège d'un foyer normal de feu (four, générateur, cheminée ...) car il s'agit dans ce cas d'un feu contrôlable.

- ❖ Les simples brûlures occasionnées par le contact direct du feu ou la très grande proximité d'un foyer, dès lors qu'il n'y a pas eu embrasement ou danger d'embrasement. De tels cas sont appelés des accidents de ménage ;

- ❖ Les bris de glaces dus à un excès de chaleur, sans qu'il y ait eu embrasement voisin à l'origine du dommage ;

- ❖ Le début d'incendie non susceptible de devenir un incendie véritable, c'est-à-dire sans possibilité de propagation aux objets voisins.

➤ **l'assurance contre les explosions**

a. L'explosion proprement dite : cette garantie est considérée comme faisant partie intégrante de la garantie de base, qui peut être définie comme l'action subite et violente de la pression ou de la dépression de gaz ou de vapeurs, que ceux-ci aient existé avant cette action ou que leur formation lui ait été concomitante.

b. La foudre : on couvre les dommages, autres que ceux d'incendie, dus à la chute de la foudre sur les biens assurés.

1.2. Les biens ou objets assurés

Les biens assurables au titre d'un contrat incendie sont de deux types² :

1.2.1. Les biens immobiliers

Sont immobiliers au sens de l'assurance :

- ✚ Les bâtiments ;
- ✚ Leurs dépendances ;
- ✚ Les clôtures qui font partie intégrante des bâtiments ;
- ✚ Les installations qui ne peuvent être détachées des bâtiments sans être endommagées ou sans endommager la partie du bâtiment à laquelle elles sont attachées.

¹ Art 44 ; ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995.

² Mohammed Ali BLOUZA ; Assurance incendie et perte d'exploitation ; cours d'assurance ; IFID 2013.

Valeurs à garantir

La somme à garantir au titre des bâtiments doit correspondre à la valeur de reconstruction au jour du sinistre, vétusté déduite honoraires d'architectes compris (appelée valeur d'usage ou valeur d'assurance).

La vétusté ou dépréciation est appréciée au cas par cas en fonction de l'ancienneté du bâtiment, de la qualité des matériaux et de son état d'entretien¹.

1.2.2. Les biens mobiliers

Sont considérés comme meubles tous les biens susceptibles d'être déplacés. Il s'agit donc:

✚ *Le mobilier personnel* : il englobe les meubles meublants, le linge, les effets d'habillement et les objets divers appartenant à l'assuré,

Valeurs à garantir

Le mobilier est assuré en valeur de remplacement au jour du sinistre, vétusté déduite.

✚ *Le matériel* : il englobe les agencements et les machines qui sont nécessaires à l'exploitation d'une entreprise commerciale ou industrielle ou d'une ferme agricole ;

Valeurs à garantir

L'assurance du matériel doit être réalisée en valeur de remplacement au jour de sinistre, par du matériel d'état et de rendement identique (ou valeur d'usage) y compris, s'il y a lieu, les frais de transport et d'installation.

On déduit donc la vétusté puisqu'on parle « d'état de rendement identique ».

✚ *Les marchandises* : elles englobent les matières premières, les produits en cours de fabrication, les produits finis ainsi que les récoltes ;

Valeurs à garantir

Les matières premières, emballages et approvisionnements sont estimés d'après leur prix d'achat apprécié au dernier cours précédant le sinistre, frais de transport et de manutention compris.

Les produits semi-ouvrés, finis ou en cours de fabrication sont estimés d'après leur coût de production, c'est-à-dire au prix des matières et produits utilisés, majoré des frais de fabrication déjà exposés et d'une part proportionnelle des frais généraux nécessaires à la fabrication, à l'exclusion de ceux se rapportant à la distribution.

✚ *Les animaux.*

¹ Les assurances incendie et risques divers ; institut supérieur de gestion et de planification ; Alger ; 2008.

1.3. Les dommages assurés

En assurance en général et en incendie en particulier les dommages couverts peuvent être de trois types :

1.3.1. Les dommages directs

Il s'agit des dommages directement causés aux biens assurés comme la détérioration ou la destruction partielle ou totale de ces biens. C'est l'objet principal du contrat incendie couvrant les biens par leur propriétaire.

1.3.2. Les dommages indirects

Toutes les responsabilités encourues par un assuré ne sont pas systématiquement couvertes par le contrat « Incendie. » Ce sont celles qui résultent de dommages causés à l'occasion d'incendie ou de risques annexes, survenues du fait de l'utilisation, de la garde ou de la propriété d'un bien assuré par le contrat.

Les responsabilités assurables au titre du contrat incendie sont multiples. Nous citons principalement celles qui suivent:

Responsabilité à l'égard des voisins et des tiers

Ce sont les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, en vertu de la législation en vigueur, pour tous dommages matériels résultant d'un incendie survenu dans les biens assurés par son contrat incendie ou dans les locaux occupés par lui au lieu indiqué dans le contrat.

Cette couverture est accordée par la garantie « recours des voisins et des tiers ».

Responsabilité du propriétaire à l'égard du locataire

Ce sont les conséquences pécuniaires de la responsabilité que le propriétaire assuré peut encourir pour tous dommages matériels causés aux biens mobiliers de ses locataires à la suite d'un incendie qui a pour origine un vice de construction ou un défaut d'entretien.

Cette couverture est accordée par la garantie « recours du locataire contre le propriétaire ».

Responsabilité du locataire à l'égard du propriétaire

Il s'agit des conséquences pécuniaires de la responsabilité que le locataire peut encourir vis-à-vis de son propriétaire pour les destructions ou détériorations de la chose qu'il a prise en location. (Bâtiment ou matériels).

Cette couverture est accordée par la garantie « Risque locatif ».

Renonciation à recours

Celui qui a subi un dommage est en droit d'exiger de l'auteur de ce dommage sa réparation. Lorsqu'il y a un contrat d'assurance couvrant la chose endommagée, l'assureur règle directement son client et se retourne contre le responsable. On appelle cette opération

« recours après sinistre » ou « subrogation ». Seulement, l'assuré, propriétaire ou locataire, peut renoncer à son droit vis-à-vis de l'auteur du dommage, son assureur ne peut plus alors exercer aucun recours à son tour.

1.3.3. Le préjudice immatériel

Remettre l'assuré dans la situation qui aurait été la sienne si le sinistre ne s'était pas produit, n'est pas toujours possible par la réparation des dommages directs ou indirects qu'on a exposés ci-avant. Notre assuré peut voir sa situation financière d'avant sinistre se détériorer après le sinistre même s'il était bien assuré. Cette détérioration de sa situation financière est appelée préjudice immatériel ou « dommage immatériel » dont les plus fréquemment couverts sont :

❖ La privation de jouissance :

-*Pour un propriétaire* : c'est le prix qu'il va payer pour se loger ailleurs pendant le temps nécessaire aux réparations de son bâtiment assuré.

-*Pour un locataire* : c'est le montant de son propre loyer qu'il va être obligé de continuer à payer s'il ne dégage pas sa responsabilité dans le sinistre.

❖ La perte des loyers :

-*Pour un propriétaire* : c'est le montant des loyers qu'il perçoit et qu'il va perdre si les locataires réussissent à dégager leur responsabilité dans le sinistre.

-*Pour un locataire* : c'est le montant des loyers que le propriétaire ne va plus percevoir de ses colocataires à la suite d'un sinistre dont serait responsable l'un d'entre eux.

2. l'assurance des risques divers

Les garanties risques divers sont très souvent prévues au titre de contrats « multirisques ». Il est toutefois indispensable de connaître leurs particularités car chaque branche est soumise à des règles spécifiques influant sur la souscription et le règlement des sinistres en outre les risques importants, notamment le vol, peuvent faire encore l'objet de contrats distincts.

2.1. L'assurance dégâts des eaux

Elle présente de nombreux points communs avec l'assurance contre l'incendie. Cette assurance de dommages se décomposant :

D'une part en assurance de choses relative aux dommages subis par l'assuré, notamment pour les dégâts occasionnés à ses biens immobiliers et mobiliers, ainsi que pour son préjudice immatériel : privation de jouissance, perte de loyers ...etc.

D'autre part en assurance de responsabilité civile intéressant les dommages causés à autrui.

2.1.1. Les assurances de choses

a. Objet de la garantie

L'assurance contre les dégâts des eaux a pour objet d'indemniser l'assuré des dommages matériels subis par ses biens immobiliers et mobiliers, son agencement commercial, son matériel, ses marchandises à la suite des fuites d'eau accidentelles imputables à l'assuré ou à des tiers et provenant¹ :

- Des conduites non souterraines, de tous appareils fixes à effet d'eau ou de vapeur ou de chauffage, de la rupture ou de l'engorgement des châteaux ou des conduites d'évacuation des eaux pluviales,
- Des infiltrations au travers des toitures, terrasses, balcons ou de ciels vitrés.

b. Extension de garantie

De nombreux contrats étendent la garantie aux dommages consécutifs aux :

- Les dégâts matériels causés par les infiltrations accidentelles au travers des toitures et des ciels vitrés (à l'exclusion des terrasses) provenant de la pluie ou de la grêle.
- La perte de loyers
- La privation de jouissance
- Les frais de réparation des conduites et appareils détériorés par le gel.

2.1.2. Les assurances de responsabilité

Elle est toujours prévue en complément de l'assurance de choses. Sont couverts les dommages causés aux biens assurés appartenant à des tiers et engageant la responsabilité de l'assuré à la suite des événements garantis.

2.2. L'assurance Bris de glaces

2.2.1. Les objets garantis

L'assurance bris de glaces a pour objet de garantir, après leur mise en place, les glaces, verres et autres articles de miroiteries et les marbres.

2.2.2. Les événements couverts

L'assureur couvre le bris occasionné par :

- Le fait non intentionnel de l'assuré ;
- Le fait de ses préposés salariés ;
- Le fait, l'imprudence ou la malveillance des tiers ;
- Le tassement des immeubles ;
- Le jet d'objets extérieurs ;

¹ Les assurances incendie et risques divers ; institut supérieur de gestion et de planification ; 2008 ; p 57.

S2.2.3. Les extensions de garanties :

a. les dommages subis par les inscriptions, décorations, gravures, les lettres et attributs peints et appliqués, les biseaux, points polis ou chanfreins si leur destruction est la conséquence du bris de l'objet sur lequel ils figurent.

b. les dégâts aux devantures et les dommages aux marchandises provenant du fait accidentel ou malveillant des tiers circulant à l'extérieur des locaux assurés.

2.3. L'assurance contre le vol

2.3.1. Définition

Le vol est la soustraction frauduleuse du bien d'autrui. L'escroquerie, qui suppose la remise volontaire d'un objet par l'assuré au voleur, n'est pas considérée comme un vol et par conséquent n'est pas garantie par l'assurance contre le vol.

2.3.2. Objet de la garantie

L'assurance vol a pour objet de garantir les réparations pécuniaires des dommages qu'il peut subir par suite de :

-  vol de matériels équipements et marchandises ;
-  vol en coffres forts et /ou tiroirs caisse ;
-  vol sur la personne, quelque soit l'auteur du vol.

2.4. Assurance Perte d'Exploitation

Si la plupart des entreprises assurent leurs biens, encore trop peu d'entre elles pensent à couvrir les pertes financières dues à l'arrêt d'activité entraîné par un sinistre. Il existe pourtant une assurance adaptée à cette situation.

A la suite d'un incendie, d'une explosion, d'une inondation ou de tout autre événement accidentel, grâce à l'assurance dommages, les bâtiments seront reconstruits, les machines remplacées et les stocks reconstitués. Mais il faudra du temps pour rebâtir, relancer la production et retrouver une activité normale.

De ce fait, le chiffre d'affaires de l'entreprise va baisser, voire devenir nul. Or, elle doit faire face à des charges fixes (les frais généraux permanents) : amortissements, impôts et taxes, loyers, rémunérations du personnel, intérêts d'emprunts, etc. Elle va également supporter des frais exceptionnels pour diminuer le plus possible la réduction du chiffre d'affaires consécutive au sinistre.

L'assurance des pertes d'exploitation, par le versement d'une indemnité, est destinée à replacer l'entreprise dans la situation financière qui aurait été la sienne si le

sinistre n'avait pas eu lieu. L'assureur et les experts spécialisés recherchent aussi des solutions pour que l'activité reprenne dans les meilleurs délais¹.

2.4.1. Les événements assurés

Peuvent être garanties les conséquences de l'interruption de l'activité en cas de dommages matériels consécutifs à² :

- ✚ un incendie, une explosion, la chute de la foudre ;
- ✚ des dommages électriques ;
- ✚ un dégât des eaux ;
- ✚ un bris de machine ;
- ✚ la chute d'appareils aériens et d'engins spatiaux ;
- ✚ une tempête, la grêle et le poids de la neige sur les toitures ;
- ✚ une émeute, un mouvement populaire, un acte de sabotage ;
- ✚ des actes de vandalisme.

2.4.2. L'assurance de base

Elle couvre, en cas de réalisation d'un événement garanti, pendant la période d'indemnisation :

- la perte consécutive à la baisse du chiffre d'affaires causée par l'interruption ou la réduction de l'activité c'est-à-dire la perte de la marge brute (charges fixes + bénéfice d'exploitation) incluant les charges salariales ;
- le remboursement des frais supplémentaires d'exploitation engagés à la suite du sinistre pour en limiter les conséquences (location de matériel ou de locaux, installations provisoires, recours à des fabrications extérieures, frais exceptionnels de transport, de publicité, de publipostage...). Il faut cependant obtenir l'accord de l'assureur avant d'engager ces frais.

La mise en jeu de l'assurance pertes d'exploitation est subordonnée à l'existence, au jour du sinistre, d'une assurance couvrant pour un montant suffisant les dommages matériels directs causés par les événements garantis (incendie, explosion, dégât des eaux...).

¹ Moncef FELLI; op.cit; p 141.

² Centre de documentation et d'information de l'assurance ; l'assurance des pertes d'exploitation ; FFSA ; 2008 ; p2-3.

2.5. Assurance Bris De machine

Elle couvre les dommages résultant de tous les événements accidentels, il serait long et peut être difficile d'énumérer tous les accidents couverts par un contrat d'assurance BDM mais nous pouvons dire que cette assurance couvre des événements accidentels inhérents à la machine elle même ou des dommages accidentels causés par l'homme ou encore des événements majeurs naturels.

2.5.1. L'étendue de la garantie

Elle couvre :

- ✚ défaut de fabrication, de montage ou d'assemblage ;
- ✚ défaut de matière, erreur de conception ;
- ✚ accidents d'exploitation telle que fausse manœuvre, négligence ;
- ✚ défaillance des dispositifs de protection de mesure ou de contrôle,
- ✚ rupture par la force centrifuge ;
- ✚ chute d'un corps étranger, sous-tension, surtension ou court circuit,
- ✚ événements naturels.

2.5.2. Les risques exclus :

- Les dommages dus à l'usure ou à l'oxydation ;
- Les frais d'entretien ;
- Les sinistres survenus au cours d'expérimentation ;
- Les dommages d'incendie ou d'explosion ;
- Les événements dus à une réparation de fortune ou à l'utilisation du matériel assuré avant sa remise en état définitif¹.

2.5.3. La valeur à assurer

L'assurance prend en compte la valeur de remplacement à neuf qui correspond au prix d'achat d'un matériel identique ou d'un matériel moderne de rendement égal si le remplacement n'est pas possible, augmenté de tous les frais d'accompagnement (transport, montage, essais) et de droits de douanes éventuellement.

En cas de sinistre, l'engagement de l'assureur a pour limite la valeur vénale des machines assurées (vétusté déduite).

¹ Guide d'assurance de la PME au Maroc ; op.cit. ; p 21.

SECTION 02 : L'ASSURANCE DES MARCHANDISES TRANSPORTEES

Les marchandises ainsi que les biens d'équipements sont exposés durant leur transport par terre, air ou mer à des dangers et périls divers pouvant les endommager partiellement ou totalement. L'assurance sera une solution qui répond aux besoins des chefs des PME pour être couvert contre ces périls.

1. Les assurances facultés Maritimes

Les facultés sont les marchandises transportées (ce qui ont la faculté d'assurer en plus). La police couvre la marchandise du magasin de vente (point de départ) au magasin du destinataire (site).

1.1. Les types de garanties

Il existe deux types de garanties : Tous Risques et FAP SAUF¹.

1.1.1. La garantie FAP SAUF

La garantie FAP SAUF (Franc d'avarie particulière) Sauf est la garantie de base de l'assurance maritime sur facultés. Dans cette formule de garantie, sont couverts les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités causés aux objets assurés par suite de l'un des événements ci-après :

✚ Abordage, échouement ou naufrage du navire transporteur, heurt de ce navire contre un corps fixe, mobile ou flottant, voie d'eau ayant entraîné la relâche forcée du navire ;

✚ Incendie, explosion, chute de colis, déraillement, renversement du véhicule, chute d'arbre, écroulement de bâtiments, ponts, tunnels et autres ouvrages d'art, rupture de digues ou de conduites d'eau ;

✚ Eboulement, avalanche, foudre, inondation, débordement, raz de marée, cyclone, trombe, éruption volcanique et tremblement de terre.

1.1.2. La garantie Tous Risques

La garantie Tous Risques couvre tous les événements qui peuvent survenir en mer sauf s'ils sont exclus dans les conditions générales.

Les marchandises non couvertes en tous Risques :

❖ Marchandises chargées sur le pont ou dans les superstructures du navire (en pontée) contre le jet de la mer ou l'enlèvement par la mer.

¹ Mr Kamel Aliane ; Les assurances transport ; Centre de Formation ZERALDA 2010 ; p 04.

❖ Marchandises réexpédiées ou usagées.

L'assureur peut accorder la garantie vol et disparition à son assuré (elle est couverte si les traces d'effraction sont visibles).

1.2. Les Différentes Formules d'assurance

Il existe quatre types de couvertures¹ :

1.2.1. La Police d'Abonnement

Elle compte parmi les polices dites flottante. Elle couvre automatiquement toutes les expéditions de l'assuré pour la période de souscription qui est généralement d'une année. Elle est mise en œuvre par l'émission d'avis d'aliment chaque fois qu'une expédition est annoncée. Elle convient aux assurés qui ont un volume d'importation et/ou d'exportation dense. La police d'abonnement présente l'avantage d'être souple, opérationnelle et économique.

1.2.2. La Police à Alimenter

C'est le deuxième type de police flottante. Elle couvre un montant donné relatif à un marché. Sa durée est indéterminée. La valeur assurée est réduite au fur et mesure est mesure des expéditions jusqu'à épuisement du montant du marché. Elle est mise en œuvre comme la Police d'Abonnement et présente les mêmes avantages.

1.2.3. La Police au Voyage

Comme son nom l'indique, elle couvre un seul voyage. La notion de voyage doit être interprétée largement pour englober les voyages dits circulaires (plusieurs escales). La police au voyage doit être négociée avant l'expédition ; la garantie de l'assureur n'est pas acquise lorsque les marchandises ont été expédiées avant la souscription du contrat. Ce n'est pas le cas lorsque c'est un avis d'aliment qui est parvenu chez l'assureur en retard, après l'expédition. Elle convient aux opérateurs économiques qui importent ou exportent de petites quantités avec des voyages peu fréquents.

1.2.4. La Police Tiers Chargeurs

C'est une formule d'assurance proposée généralement aux transporteurs ou transitaires pour la souscription d'assurance maritime pour le compte de leurs clients (chargeurs, voyageurs). C'est une assurance souscrite pour compte, sous forme de Police

¹ N.SAIS ; Module de Droit Maritime et Assurance transports ; ISMAD ; Alger ; p 4-5.

d'Abonnement où le souscripteur est le transporteur ou le transitaire et le bénéficiaire, le chargeur ou le voyageur.

1.3. Les limites d'assurance

1.3.1. Limite dans le temps

La garantie de l'assureur cesse automatiquement avec l'entrée des marchandises dans les magasins du destinataire.

Les marchandises en transit ne sont pas assurées indéfiniment pendant leur séjour dans les entrepôts, docks, magasins sous-douane ou à quai. La durée de validité de garantie dans ce genre de situation est d'un mois à compter du débarquement du navire si le voyage prend fin au port et de 15 jours à compter du déchargement du camion ou autre engin de transport lorsque la fin du voyage est un point de l'intérieur. Ces délais peuvent être prorogés d'un commun accord entre les parties.

Toute prise de livraison des marchandises par l'assuré ou ses ayants droit avant le moment où les risques doivent se terminer normalement fait cesser la garantie de l'assureur.

1.3.2. Limites dans l'espace

L'assuré et l'assureur peuvent d'un commun accord décider de limiter la garantie de l'assurance dans l'espace :

- ✚ En limitant la durée du voyage uniquement au trajet maritime ou au trajet terrestre ou ferroviaire postérieur au voyage maritime (transport combiné) ;

- ✚ La garantie de l'assureur est également limitée au(x) trajet(s) mentionné(s) dans les Conditions Particulières du contrat. Toutefois, en cas de changement volontaire de l'itinéraire, l'assuré aviser l'assureur et payer une surprime sauf en cas d'escales directes. Le changement forcé de route ne donne lieu à aucune surprime.

1.4. La valeur assurée

La valeur assurée correspond à la valeur réelle des marchandises assurées augmentée éventuellement des frais accessoires et du profit espéré. Elle est déterminée par la facture d'achat ou à défaut par le prix courant des objets aux temps et lieu de départ ainsi que tous les frais, primes d'assurance comprises, afférents à l'expédition. En cas d'exagération de cette valeur, celle-ci doit être réduite à concurrence de la valeur réelle majorée de 20%.

Lorsque les marchandises sont assurées pour une valeur inférieure à la valeur réelle, l'assureur est en droit de réduire l'indemnité d'assurance, en cas de sinistre, proportionnellement à la valeur déclarée ;

1.5. La prime d'assurance

La prime d'assurance est ressortie par application d'un taux sur la valeur assurée. Elle est acquise à l'assureur dès que les risques ont commencé à courir

Le taux de prime est déterminé principalement en fonction :

- de la nature de la marchandise ;
- du voyage à effectuer ;
- de la formule de garantie choisie.

2. L'assurance des facultés transportées par voie Aérienne

Les mêmes notions générales de l'assurance maritime se trouvent au niveau des assurances facultés aériennes.

2.1. Les modes de couvertures

L'assuré est tenu d'opter pour l'un des deux modes d'assurances suivants :

a. Tous Risques : sont couverts les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités et les disparitions et vols, subis par la marchandise assurée.

b. Accidents caractérisés : sont couverts les dommages et pertes ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par la marchandise assurée, suite à la réalisation de l'un des événements cités à l'article 2/2 des conditions générales.

3. L'assurance des facultés transportées par voie terrestre

Il existe de sorte de couverture en assurance facultés terrestres : l'assurance de dommages (public de marchandise ou privé de marchandise) et l'assurance responsabilité civile du voiturier (RC Voiturier).

3.1. L'assurance terrestre publique de marchandise

L'assurance de transport terrestre de marchandises a pour objet de garantir des marchandises confiées, à des transporteurs publics, ferroviaires ou routiers en vue d'un transport par voie de terre entre les lieux indiqués aux conditions particulières.

❖ *Durée des risques*

La garantie peut être consentie de magasin à magasin, les parties peuvent convenir de réduire cette durée.

3.2. L'assurance des transports privés de marchandises

La police d'assurance prévoit deux modes d'assurance :

✚ *La garantie Accidents caractérisés* : Sont couverts au titre de cette garantie les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par les marchandises assurées , après chargement et avant déchargement , par suite de réalisation de l'un des événements limitativement énumérés aux conditions générales.

✚ *La garantie "TOUS RISQUES "*

Cette assurance couvre, outre les risques couverts au titre de la garantie "accidents caractérisés", toutes avaries et/ou dommages survenus aux marchandises assurées en cours de transport ainsi que pendant les opérations de chargement et de déchargement.

SECTION 03 : ASSURANCE FLOTTE AUTOMOBILE

Les garanties accordées aux entreprises sont les même que celles proposées aux particuliers, mais la gestion des contrats tend souvent à être plus individualisée tant sur le plan de la tarification qui s'adapte, surtout pour les entreprises disposant d'une grande flotte de véhicules, à la sinistralité propre à chaque entreprise et donc à l'effort de prévention fourni en matière d'entretien des matériels et de formation et de motivation du personnel, que sur celui de la gestion des sinistres.¹

Certaines entreprises disposent de flottes importantes. Ce qui permet aux assureurs d'assurer une partie non négligeable du patrimoine de ces entreprises d'une part et bien couvrir leur responsabilité civile de fait des véhicules automobiles d'autre part. En effet le contrat assurance automobile est peut être un véritable contrat d'assurance à garanties multiples.

1. Les besoins des PME

L'utilisation de véhicules dans une entreprise s'inscrit dans le cadre de son activité. Seule l'analyse de cette activité pourra déterminer les besoins en assurance de cette entreprise.

1.1. Caractéristiques spécifiques des véhicules d'entreprises.

- Ces véhicules peuvent avoir une double fonction ; véhicule et outil de travail exemple : engins de chantier. A l'occasion d'un sinistre, il s'avère parfois difficile de savoir s'il s'agit d'un accident de circulation ou d'un accident de travail ;
- Même obligation pour les véhicules loués ou ceux des préposés utilisés dans le cadre de l'activité de l'entreprise ;
- La souscription d'un contrat flotte garantissant l'ensemble des véhicules permet une gestion simplifiée du parc.
- **Les besoins non satisfaits par l'obligation d'assurance.**
 - L'assurance auto ne couvre pas les préposés en mission quand ils sont responsables, ils sont pris en charge par les services de la CNAS ;
 - Les dommages causés aux marchandises et objets transportés, d'où la nécessité de souscrire une assurance marchandises transportées ;

¹ Manuel international de l'assurance ; op.cit. ; p 175.

○ L'assurance auto comporte des exclusions admises qu'il faut parfois supprimer pour protéger l'assuré contre les mauvaises surprises ; moyennant surprime : Transport de matières dangereuses et Transport de passagers à titre onéreux.

2. Les types de garanties

Il existe deux types de garanties :

2.1. La garantie obligatoire

Un véhicule automobile peut causer des dégâts matériels et surtout corporels très importants que l'auteur de l'accident civilement responsable ne peut, souvent, pas réparer du fait de son insolvabilité totale ou partielle.

L'obligation d'assurance RC est instaurée par l'article 1 de l'ordonnance 74-15 :
« Tout propriétaire d'un véhicule doit, avant de le mettre en circulation, souscrire une assurance couvrant les dommages causés aux tiers par ce véhicule.

Le véhicule désigne dans le présent texte, tout véhicule terrestre à moteur ainsi que ses remorques ou semi-remorques et leur chargement.

Par remorques et semi-remorques, il faut entendre:

- ❖ Les véhicules terrestres construits en vue d'être attelés à un véhicule terrestre à moteur et destinés au transport de personnes ou de choses ;
- ❖ Tout appareil terrestre attelé à un véhicule terrestre à moteur ;
- ❖ Tout autre engin pouvant être assimilé, par voie de décret, aux remorques ou semi-remorques. »

Elle garantit l'Assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité que celui-ci peut encourir en raison des dommages corporels ou matériels causés à autrui au cours ou à l'occasion de la circulation du véhicule dans les conditions suivantes :

- ❖ Accident, incendie ou explosion causé par ce véhicule ou par un appareil terrestre qui lui est attelé, lorsque l'emploi d'un tel véhicule est stipulé aux Conditions Particulières, - par les accessoires et produits servant à leur utilisation, ou par les objets et substances qu'ils transportent.
- ❖ La chute de ces accessoires, produits, objets et substances.
- ❖ L'indemnisation des dommages corporels consécutifs aux accidents de la circulation pour toute victime ou ses ayants-droit alors même qu'elle n'aurait pas la qualité de tiers vis-à-vis de la personne civilement responsable.

Les critères de la tarification :

- Code genre du véhicule
- Zone de circulation
- Usage du véhicule
- Puissance fiscale du véhicule

Le coût d'assurance, pour les contrats flottes, tient compte :

- Du nombre de véhicules à assurer et de leur valeur ;
- Le degré d'observation des normes et règles de sécurité ;
- La nature d'usage et d'exploitation du parc.

2.2. Les garanties facultatives

- Dommage avec ou sans collision (DASC)
- Dommage – Collision
- Bris de Glaces
- Vol – incendie
- Incendie et Explosion
- Défense et Recours
- Personnes transportées

Section 04 : l'assurance de la responsabilité civile de la PME

Toute activité est génératrice de responsabilité civile si elle est source de dommages. Les petites et moyennes entreprises PME, artisanales, industrielles ou commerciales sont particulièrement susceptibles de causer des accidents, notamment du fait du machinisme et de la technologie des temps modernes.

1. Généralité sur les responsabilités

Les spécialistes du droit de la responsabilité civile, ainsi que les magistrats, ont élaboré de savantes constructions juridiques pour justifier les extensions successives du champ de la réparation et des obligations qui pèsent sur les entreprises et donc sur les assureurs. Des règles différentes s'appliquent en cas de responsabilité contractuelle et à la responsabilité délictuelle étrangère à tout lien contractuel avec un client.

1.1. Distinction entre responsabilité civile et responsabilité pénale

a. Responsabilité pénale

La responsabilité pénale d'une personne se trouve engagée lorsqu'elle commet une infraction à une règle de droit. Elle fait l'objet de sanctions qui vont de la simple amende à la prison.

La répression engendrée par sa responsabilité pénale est d'ordre public. En conséquence, cette responsabilité est, par nature, inassurable, même si elle ne se traduit que par une simple amende.

b. Responsabilité civile

La responsabilité civile est l'obligation de réparer le dommage causé à autrui. Les conséquences de la responsabilité civile, c'est-à-dire la réparation du préjudice causé, sont assurables.

La responsabilité civile a pour objet de réparer un dommage, alors que la responsabilité pénale a pour objet de sanctionner l'auteur d'une infraction.¹

c. La responsabilité contractuelles et la responsabilité délictuelle ou quasi délictuelle

En fonction de l'origine de dommage, on différencie deux sortes responsabilité civile : contractuelle d'une part, délictuelle (ou quasi) d'autre part.

Ces deux catégories de responsabilité ne sont pas, en principe cumulables. La responsabilité civile est l'une ou l'autre et la victime ne choisit pas la nature de la responsabilité civile qu'elle invoque.

¹ François Couilbault et autres ; op.cit. ; p169.

La responsabilité civile contractuelle

La RC est dite contractuelle lorsque le dommage dont se plaint la victime résulte de l'inexécution, ou de la mauvaise exécution d'une convention.

Ainsi, victime et responsable sont l'une et l'autre partie à un même contrat. La victime est créancière d'une obligation non respectée par son débiteur.

La responsabilité délictuelle ou quasi délictuelle

la RC est dite délictuelle, ou quasi délictuelle, lorsque le dommage naît d'un fait juridique, sans se rattacher à l'inexécution d'un contrat.

Un fait juridique est un fait quelconque : s'il est volontaire la RC sera délictuelle, à défaut, elle sera qualifiée de quasi délictuelle. On observe que cette catégorie de responsabilité civile se définit aisément, a contrario, par rapport à la RC contractuelle.

1.2. Les conditions de la responsabilité civile

Trois éléments composent la responsabilité civile :

-  Un dommage ou préjudice ;
-  Une faute
-  Un lien de causalité.

a. Le dommage : peut être corporel atteint l'intégrité physique ou intellectuelle de la victime et entraîne une diminution de son patrimoine, matériel atteint les biens de la victime ou affecte son patrimoine, ou moral.

b. La faute : est le manquement à une obligation préexistante.

c. Le lien de causalité : la responsabilité ne peut être engagée que si la relation entre la faute et le dommage est établie.

2. Les assurances de responsabilité

Tout contrat d'assurance doit s'adapter aux besoins de garantie des assurés, et singulièrement tout contrat d'assurance de responsabilité civile doit étroitement couvrir les responsabilités que notre droit civil est susceptible d'établir à la charge des auteurs de dommages.¹

2.1. Les règles communes aux assurances de responsabilité civile

Les assurances de responsabilité civile sont soumises à un certain nombre de dispositions communes les caractérisant et les différenciant des autres catégories d'assurances.

¹ Les assurances de responsabilité de l'entreprise ; p 501 ; DALLOZ ;

Le domaine traditionnel des assurances de responsabilité concerne la RC délictuelle ou quasi délictuelle. Mais de plus en plus les assurances de responsabilité s'étendent à la couverture de responsabilités contractuelles.

Nous avons vu que les conséquences pécuniaires de la RC par opposition à la responsabilité pénale, peuvent faire l'objet d'une assurance.

L'assurance par définition couvre un risque aléatoire, c'est-à-dire dépendant du hasard. Pour calculer la prime, l'assureur doit disposer d'éléments statistiques fiables portant un grand nombre de cas comparables.

Or on constate que la responsabilité délictuelle ou quasi délictuelle est de manière générale liée à la notion de hasard puisque victime et responsable ne sont pas à priori liés par un contrat. De plus, cette responsabilité civile concerne tout individu. En revanche, la responsabilité contractuelle résulte d'un engagement entre deux personnes et surtout, dépend du contenu des obligations prévues au contrat.

2.2. Le contenu d'une assurance responsabilité civile

Dans tout contrat d'assurance de responsabilité, on retrouve un certain nombre de notions fondamentales communes. Ces notions figurent le plus souvent aux conditions générales qui sont, rappelons-le aménagées et complétées pour chaque formule par des conditions particulières et/ou des conventions spéciales.

Pour employer une métaphore, les conditions générales constituent le tronc commun à partir duquel des branches viennent de greffer.

a. L'objet d'une assurance de RC

L'assureur garantit les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile pouvant incomber à l'assuré à la suite de dommages corporels, matériel et immatériels causés aux tiers au cours :

- Soit de sa vie privée
- Soit de son activité telle que définie aux conditions particulières.

b. Le contenu et l'importance des garanties

b.1. Les dommages garantis

Au titre de l'objet du contrat, nous avons indiqué la garantie des dommages corporels, matériels et immatériels causés à autrui. C'est trois sortes de dommages sont définis aux conditions générales.

- *Dommages corporel* : toute atteinte corporelle subie par une personne physique
- *Dommage matériel* : toute détérioration ou destruction d'une chose ou substance.

➔ *Dommages immatériel* : tout préjudice résultant de la privation de jouissance d'un droit de l'interruption d'un service rendu par une personne ou par un bien meuble ou immeuble ou la perte d'un bénéfice et qu'entraîne directement la survenance de dommages corporels ou matériels garanties.

b.2. Les montants de garanties

On distingue les dommages corporels et des dommages matériels et immatériels consécutifs :

✚ Montant des garanties pour les dommages corporels : très souvent la garantie des dommages corporels est stipulée sans limitation de somme ou en illimitée, mais sous réserve des dispositions dites « dommages exceptionnels »

✚ Montant des garanties pour les dommages matériels et immatériels : la plupart des sociétés limitent leur garantie à un montant par sinistre pour les dommages matériels et immatériels. Ce montant est très variable selon la nature du risque et la pratique de chaque assureur.

En générale, il est prévu une franchise absolue par sinistre exprimée :

- ✚ soit en somme forfaitaire ;
- ✚ soit en pourcentage des dommages avec un minimum et maximum.

b.3. La période garantie :

La notion de période de garantie, longtemps sous estimée, revêt aujourd'hui une ampleur démesurée. Pour l'assuré et l'assureur il est clair –si non évident- que la garantie est acquise entre la date de prise d'effet et la date de cessation de contrat c'est-à-dire pendant sa période de validité.

Ainsi sont couverts les sinistres pendant cette période de validité. Le sinistre d'une manière générale est la « réalisation de l'événement dommageables prévu et garanti au contrat ».

2.3. L'assurance de la responsabilité civile de l'entreprise

Toute entreprise qui exerce une activité, de quelque nature que ce soit, dans le secteur économique civil est tenue de souscrire un contrat d'assurance contre les conséquences pécuniaires des dommages corporels, matériel ou moraux causés aux tiers.

Cette obligation d'assurance instituée par l'article 163 de l'Ordonnance 95-07 relative aux assurances trouve son origine dans les dispositions des articles 124 et suivants du code civil algérien.

La PME peut être responsable de dommages causés à trois catégories de personnes¹ :

- ✚ Les tiers ;
- ✚ Les clients ;
- ✚ Les préposés.

Les principales assurances de ces responsabilités font l'objet des garanties responsabilité civile exploitation et responsabilité civile produits.

2.3.1. La garantie responsabilité civile exploitation

a. Objet de cette garantie :

Elle entend garantir la responsabilité civile encourue par l'entreprise assurée pour des dommages causés à autrui résultant de l'exploitation de l'entreprise.

L'assurance RC exploitation est une assurance de responsabilité civile de l'entreprise encourue pendant l'exploitation de son activité.

Parmi les assurances RC spécifiques, en principe exclues du champ d'application et l'assurance RC exploitation, on peut citer :

- ❖ Les assurances RC véhicule terrestre à moteur, véhicule aérien et véhicule moteur ;
- ❖ Les assurances RC après travaux et RC produits livrés relaient la garantie de l'entreprise après l'exploitation proprement dite.
- ❖ Les responsabilités encourues du fait de la radioactivité ;
- ❖ Les responsabilités du fait de la pollution ;
- ❖ Les responsabilités en matière de construction ;
- ❖ Les responsabilités encourues du fait de l'incendie ;
- ❖ Les responsabilités encourues par dégâts des eaux.

b. Principales exclusions

- ✚ Les dommages provenant de la faute intentionnelle ;
- ✚ Les dommages atteignant l'assuré, son conjoint ; ses ascendants ainsi que les biens et animaux de ces personnes ;
- ✚ Les dommages atteignant les préposés pendant leur service ;
- ✚ Les dommages matériels provenant d'incendie, d'explosion et de dégâts des eaux lorsque le fait dommageable a pris naissance dans les locaux de l'entreprise assuré ;

¹ François Couilbault et autres ; op.cit. ; p 194.

c. La prime en assurance RC exploitation

L'assiette est le plus souvent la rémunération du personnel (masse salariale), mais d'autres bases de calcul peuvent être retenues : le chiffre d'affaires, effectif moyen de personnel...

La tarification tient compte à la fois des risques présentés par l'entreprise et des garanties accordées.

2.3.2. La garantie responsabilité civile produits

Cette garantie a pour objet de couvrir la responsabilité de l'entreprise en cas de dommages atteignant les clients et les tiers et provenant des produits livrés (responsabilité civile quasi-délictuelle et contractuelle).

La responsabilité de fait des produits se trouve engagée lorsqu'un vice caché antérieur à la livraison du produit cause un dommage à l'acheteur.

Les PME-PMI sont obligées d'avoir une assurance de la RC produits « Toute personne physique ou morale qui procède à la conception, fabrication, transformation, modification ou au conditionnement de produits destinés à la consommation ou à l'usage, est tenue de s'assurer pour sa responsabilité civile professionnelle vis-à-vis des consommateurs, des usagers et des tiers »¹.

S'il s'avère (après expertise), que la responsabilité de l'accident est partagée entre plusieurs intervenants, (exemple ; le concepteur du transformateur, le fabricant de la prise du courant...) chaque assureur (de ces intervenants) interviendra dans la proportion de la responsabilité qui incombe à son assuré.²

Les limites de la garantie

Le plus souvent le montant de la garantie encourue est indéterminé au moment de la souscription du contrat, voir même illimité, et c'est pour ça que les assureurs insèrent le plus souvent dans leurs contrats d'assurance de responsabilité des clauses de limitation ou de plafonds de garantie, soit par événement, soit par année d'assurance. Il faut bien comprendre que si la dette de responsabilité est supérieure au plafond de la garantie, elle demeure pour le surplus à la charge du patrimoine de l'assuré-responsable, dont l'insolvabilité éventuelle empêchera l'indemnisation totale des victimes.³

¹ Art. 168-Alinéa 1 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.

² www.CNA.dz

³ Les assurances de responsabilité de l'entreprise ; p 522.

2.3.3. Les assurances de la responsabilité civile professionnelle

Les PME sont tenues de couvrir ses responsabilités professionnelles pour les activités suivantes :

a. Activités de conception, fabrication, transformation, modification conditionnement de produits destinés à la consommation ou à l'usage.

En vertu de l'article 168 de l'Ordonnance 95-07 modifiée et complétée, toutes les PME-PMI dont l'activité repose sur la conception, la fabrication, la transformation, la modification ou le conditionnement de produits destinés à la consommation ou à l'usage, est tenue de s'assurer pour sa responsabilité civile professionnelle vis à vis des consommateurs, des usagers et des tiers.

b. Activités liées au domaine de la santé

Les établissements sanitaires civils sont tenus de s'assurer pour leur responsabilité civile professionnelle vis-à-vis de leurs malades et des tiers¹.

c. Activités des établissements recevant le public (ERP)

Les entreprises dont l'activité, commerciale ; culturelle ou sportive, s'articule autour de l'exploitation d'un espace devant recevoir le public sont tenues de souscrire une assurance en couverture de leur responsabilité civile vis-à-vis des usagers et des tiers².

¹ Art 167 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée.

² Article 164 de l'Ordonnance 95-07 modifiée et complétée ont été définies par les dispositions du décret 95-411.

CONCLUSION

L'importance de l'assurance dommage aux patrimoines de la PME s'explique par la nature des risques couverts qui touchent principalement les entreprises.

Il est clair que le chef d'entreprise peut contracter plusieurs contrats d'assurances et dans les différentes branches, en suivant une démarche qui consiste d'assurer non seulement leurs patrimoines, mais aussi leurs responsabilités civiles.

Le secteur des assurances en Algérie offre des couvertures à la majorité des risques auxquels s'exposent les PME. A cet effet, les compagnies d'assurances offrent des produits pour d'abord protéger les locaux et les matériels via des garanties qui couvrent les événements : incendie, vol, dégâts des eaux, événements naturels ...etc., d'autres produits d'assurance permettent de protéger la responsabilité civile des PME, tout d'abord vis-à-vis des clients, à titre d'exemple : l'assurance joue en cas de défaut de produits de l'entreprise, ensuite vis-à-vis des salariés, enfin , elle joue vis-à-vis des tiers en cas de dommages dont l'assuré est reconnu responsable.

Chapitre III : Les enjeux et les contraintes pour développer l'assurance des PME

Introduction

Les problématiques d'assurance concernant les PME ne diffèrent guère de celles rencontrées par les grandes entreprises. En revanche, les moyens dont disposent les PME face au risque sont différents (base d'expérience sinistre et ressources internes plus faibles). Les chefs d'entreprise ont donc des besoins en termes d'accompagnement et de conseils beaucoup plus importants qu'une grande entreprise.

Dans ce chapitre, nous allons présenter la CASH Assurances en premier lieu, dans la deuxième section, il sera question de traiter les différents facteurs de succès pour cibler ce segment. La troisième section sera consacrée à l'étude des principales contraintes et obstacles pour développer l'assurance des PME en Algérie.

SECTION 01 : PRESENTATION DE LA CASH ASSURANCES

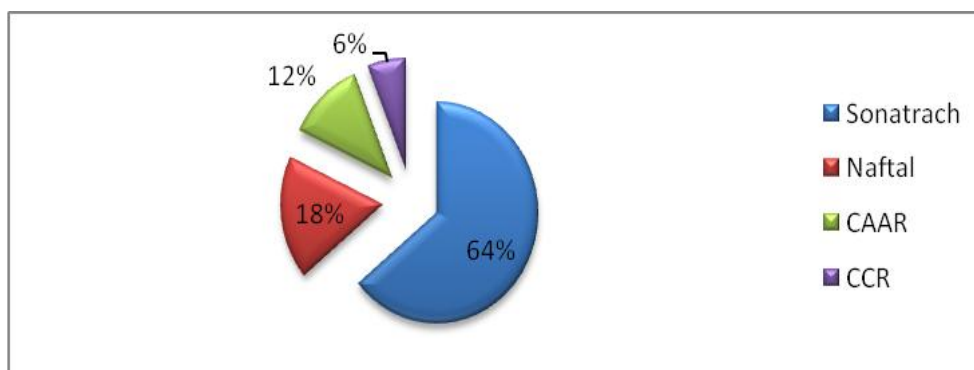
Cette section sera consacrée en premier lieu à l'historique de la CASH Assurances, ensuite il sera question de présenter les chiffres clés de la compagnie réalisés sur le marché algérien des assurances. En dernier lieu, il conviendra de déterminer l'attractivité du marché des PME pour la CASH Assurances.

1. La création de la CASH Assurances

La compagnie d'assurances des hydrocarbures CASH est une société par actions SPA à capitaux publique, dont le capital social s'élève à sept milliard huit cent millions de dinars (7 800 000 000) totalement libérés. Créée en 1999, à la faveur de levée du monopole de l'Etat sur les opérations d'assurances. Elle a démarré effectivement ses activités en 2000. Ses actionnaires sont respectivement ; le groupe SONATRACH à hauteur de 82% et le ministère des finances à travers la CAAR 12% et la CCR 6%.

La part des actionnaires est représentée comme suite :

Figure n°03 : les actionnaires de la CASH Assurances.



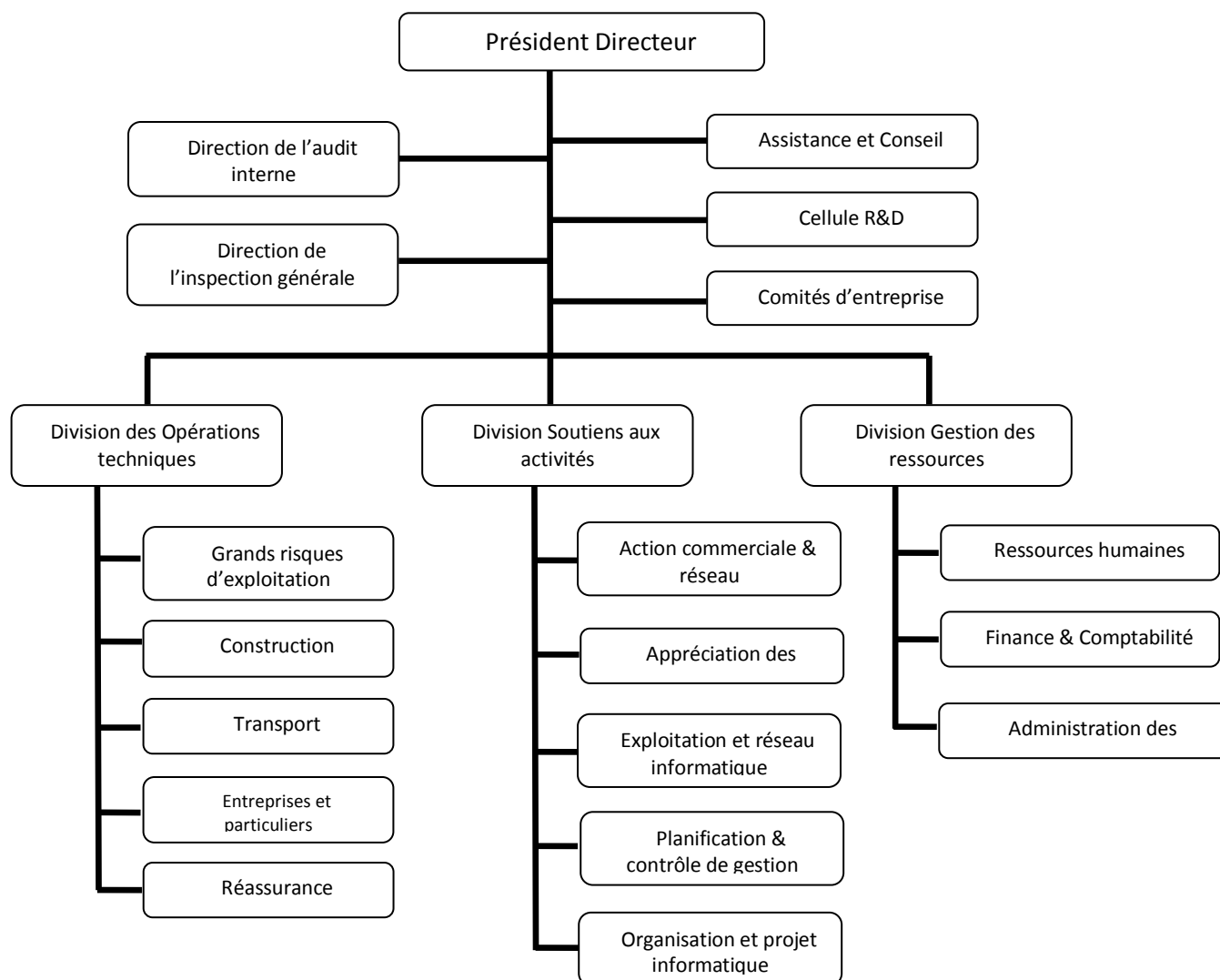
Source : établi par nos soins.

La CASH a été créée au départ pour pratiquer exclusivement les opérations d'assurances liées au secteur des hydrocarbures, considéré comme un marché des grands risques, mais s'est repositionnée ces cinq dernières années en adoptant le principe de la diversification de ses souscriptions en vue de répondre aux impératifs de sécurité du portefeuille et de pérennité commerciale, et de renforcer sa position sur le marché des assurances.

2. L'organisation de la compagnie

L'organisation actuelle de la compagnie est comme suit :

Figure n°04 : l'organigramme de la CASH Assurances.



Source : PMTE 2014-2018.

la Direction des Risques d'Entreprises et des Particuliers, fer de lance de l'entreprise dans la mise en œuvre de sa stratégie d'approche des risques liés au secteur de la PME-PMI, sera restructurée pour séparer les assurances des entreprises de celles liées aux risques de automobile en vue de maîtriser les souscriptions dans cette branche, et de mieux se consacrer aux risques d'entreprises.

3. Les chiffres clés en 2013

3.1. Activité technique

Abstraction faite des émissions de primes de la branche automobiles, la vitesse de croissance du chiffre d'affaires de la CASH (13%) dépasse de deux points de celle du marché (11%).

La CASH parvient à conserver une part de marché globale de 9%, et de près de 20% dans les branches autres que l'automobile. En 2013, la CASH est 5^{ème} assureur toutes branches, 3^{ème} assureur transport et 2^{ème} assureur dans les branches autres que l'automobile.

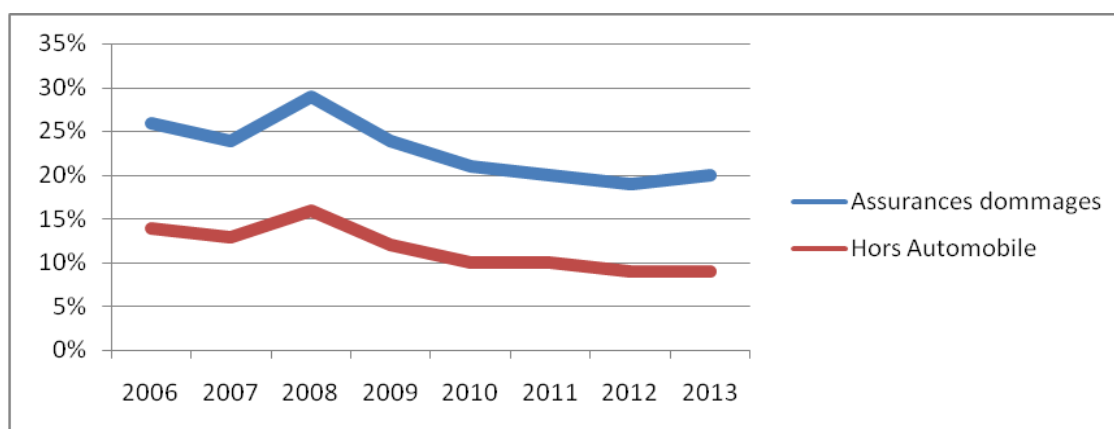
L'évolution des primes émises et des parts de marché de la CASH se présente comme suit :

Tableau 9: la part de marché de la CASH par branche.

Branche marché	CASH			Parts de marché		
	2012	2013	Evolution	2012	2013	Evolution
Automobile	570	887	+55%	1.1%	1.4%	0.3 pt
IARD	7 031	8 059	+15%	22%	22.7%	0.7 pt
Transport	773	756	-2%	14.5%	13.8%	-0.7 pt
Agricole	-	-	-	0%	0%	-
Crédit/Caution	-	-	-	0%	0%	-
Total	8 373	9 702	+16%	9%	9.2%	0.2 pt
IARDT¹	7 804	8 815	+13%	19.4%	19.8%	0.4 pt

Source : rapport annuel 2013 ; CASH Assurances.

Figure 3: Evolution de la part de marché 2006-2013.

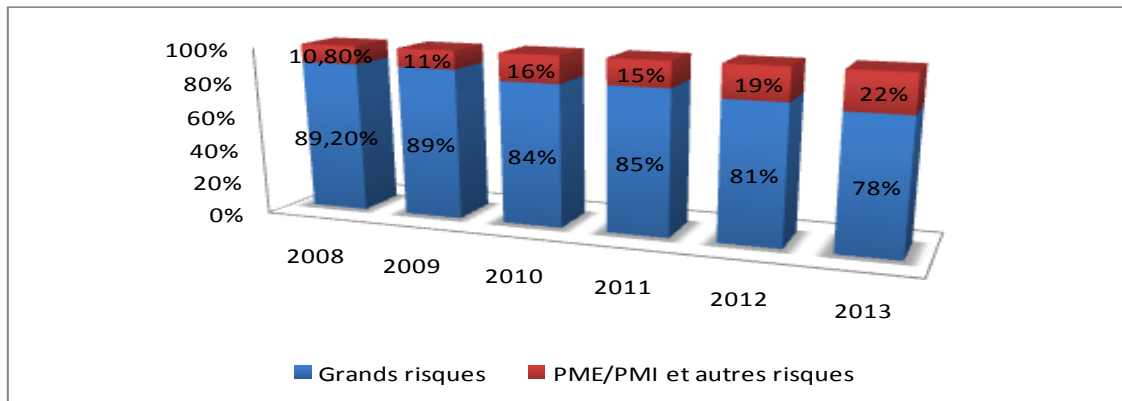


¹ IARDT : Incendie, accidents, risques divers & transport.

3.2. La structure du portefeuille

La croissance du chiffre d'affaires de la CASH en 2013 a été accompagnée par une amélioration sensible de la structure de son portefeuille.

Figure n° 06 : la structure du portefeuille de la CASH en 2013.



Source : le rapport annuel ; CASH Assurances 2013.

En effet, la compagnie commence à entrevoir les premiers fruits de sa politique de diversification, qui n'est qu'à ses tout débuts.

Les risques exploitation génèrent désormais plus de 50% du chiffre d'affaires de la CASH, contre environ 30% pour les risques Engineering.

4. L'attractivité du secteur des PME

4.1. La production en 2011-2012 sur le secteur des PME/PMI

En 2012, la CASH Assurances a réalisé un chiffre d'affaires de l'ordre de 1,8 Mrds de DA sur le segment des PME-PMI, ce qui représente une part de 21% du chiffre d'affaires, ce qui constitue une part non négligeable dans son portefeuille, permettant de réaliser son objectif d'orienter vers le secteur des PME pour avoir un portefeuille diversifié.

Cependant, la part des grands risques (incendie et engineering) est importante près de 76%, Ce qui représente des inconvénients certains (des engagements importants par risque, marge faible), obligeant la CASH à réduire, à terme, sa dépendance du seul marché des grands risques.

Tableau 10 : la production de la CASH Assurances sur le secteur des PME.
En 10⁶

Branche	Primes émises 2012	Parts	Marché	Primes émises	Part
Incendie	3 913 908	47%	PME/PMI	536 984	7%
			Grands risques	3 376 924	40%
			Total	3 913 908	47%
Engineering	2 791 197	33%	PME/PMI	455 985	5%
			Grands risques	2 335 215	28%
			Total	2 791 197	33%
Transport	772 916	9%	Total	772 916	9%
RC	251 327	3%	PME/PMI	123 693	1%
			Grands risques	127 634	2%
			Total	251 327	3%
Risques Divers	43 739	0.5%	PME/PMI	43 739	0.5%
			Particuliers	-	-
			Total		0.5%
Automobile	570 276	07%	PME/PMI	247 868	4%
			Particuliers	222 408	3%
			Total	570 276	7%
CAT-NAT	30 461	0.5%	PME/PMI	25 110	
			Particuliers	5 351	
			Total	30 461	0.5%
Total	8 373 823	100%	PME/PMI	1 800 183	21%
			Grands risques	6 345 882	76%
			Particuliers	227 759	3%
			Total général	8 373 823	100%

Source : établi par nos soins.

4.2. Les prévisions 2014-2016 pour le secteur des PME

La CASH continue pour les cinq prochaines années à assumer sa vocation de principal assureur des grands risques. Elle s'applique cependant à réduire progressivement le poids relatif du portefeuille « grands risques » dans son chiffre d'affaires global pour ne

représenter qu'environ 55% en fin de plan, laissant ainsi une place plus importante aux risques des PME/PMI dans un premier temps et à ceux des particuliers ensuite.

L'intérêt pour les risques des PME/PMI entraînera nécessairement le développement des catégories d'assurance exploitation autres que l'incendie. Ce sera le cas notamment pour les assurances transports des facultés qui seront recherchées, et dont les résultats encourageants de 2013 laissent augurer de bonnes perspectives pour la branche. Le tableau ci-dessous présente les prévisions de la compagnie pour les prochaines années :

Tableau 11 : les prévisions de la compagnie années sur le secteur des PME.

En million

		2014		2015		2016	
Branches	Marché	Prime	%	Prime	%	Prime	%
Incendie	Grands risques	>3 000	30	>3 500	37	>3 800	35
	PME/PMI	>1 000	10	>1 100	11	>1 200	12
Engineering	Grands risques	>2 200	24	2 250	22	2 220	21
	PME/PMI	>600	6	>650	6	>700	6.5
Responsabilité Civile	Grands risques	>180	2	>200	2	>210	2
	PME/PMI	>60	1	>65	1	>70	1
	Autres	>10	0.2	>12	0.2	>13	0.2
Risques Divers	PME/PMI	>30	0.4	>35	0.4	>37	0.4
Automobile	Particuliers	>10	0.1	>10	0.1	>10	0.1
	PME/PMI	>600	6	>690	7	>750	8
CAT-NAT	Particuliers	>250	3	>300	3.2	>360	3.5
	PME/PMI	40	0.4	45	0.4	48	0.4
	Particuliers	13	0.1	15	0.1	16	0.1
TOTAL	PME/PMI & facultés	>2 600	29	>3 000	31	>3 500	34

Source : PMTE 2014-2018 ; CASH Assurances.

SECTION02 : LES FACTEURS DE SUCCES POUR DEVELOPPER L'ASSURANCE DES PME

1. L'offre existante

La CASH Assurances a mis à la disposition des différentes entreprises des polices d'assurances adaptées à leurs besoins pour se prémunir contre les risques auxquels elles sont confrontés.

Il existe deux types de contrats d'assurances sous forme de multirisque offerts aux PME:

- ❖ Assurance Globale Risques entreprise « A.G.R.E »
- ❖ Assurance Multirisque des commerçants & artisans

1.1. Assurance Globale Risques Entreprises AGRE

C'est une couverture d'assurance packagée offerte aux PME sous forme de Tous Dommages Sauf « TDS ». Dans cette formule tous les risques sont garantis sauf ceux qui font l'objet d'une exclusion, donc l'assureur va établir la liste des exclusions, lui permettant d'éviter d'énumérer toutes les garanties, ce qui rend la lecture du contrat facile pour l'assuré.

La formulation tout sauf consiste à abandonner complètement toute définition des événements ou dommages garantis¹. Elle ne présente pas, a priori, de difficultés particulières ni au plan de la compréhension ni à celui des résultats, si ce n'est dans certaines situations limites elle élargit fortement les garanties délivrées. Au contraire, allégeant le style, elle est sans doute de lecture plus agréable pour l'assuré.

Elle contient les garanties suivantes :

- ❖ Incendie et risques annexes
- ❖ Assurance Bris de Machine
- ❖ Assurance dégâts des eaux
- ❖ Assurance Bris de Glaces
- ❖ Assurance vole du contenu
- ❖ Assurance Matériels électroniques
- ❖ Assurance engins de manutention et de levage
- ❖ Assurances perte d'exploitation
- ❖ Assurances RC Exploitation
- ❖ Assurance RC produits livrés

¹ Philippe LAROCHE ; les assurances dommages aux biens de l'entreprise, L'ARGUS ; 2ed ; Paris ; 2011 ; p 257.

Les avantages de ce type de contrat :

- ❖ Alléger la gestion des assurances des PME/PMI (un seul document / facilité du suivi des sinistres, etc....) ;
- ❖ Economie de primes, en raison de la souscription de plusieurs garanties ;
- ❖ Faciliter l'audit des assurances souscrites par les PME/PMI.

1.2. Assurance Multirisque des commerçants & artisans

C'est une forme de police d'assurance packagée destinée aux petites entreprises dans la valeur assurée ne doit pas dépasser 5 millions DA (le calcul de cette valeur dépend de l'indice des risques industriels RI). Elle contient les garanties suivantes :

- ✚ Incendie et risques annexe ;
- ✚ Dégâts des eaux ;
- ✚ Bris de Glaces et engins lumineuses ;
- ✚ vole et vandalisme ;
- ✚ Assurances RC Exploitation ;
- ✚ Défense et recours ;
- ✚ Frais et pertes supplémentaires.

2. l'enjeu d'un bon réseau pour la CASH Assurances

2.1. Le réseau direct :

Pour accompagner une PME, la CASH Assurances ne peut s'affranchir d'être présent sur le territoire national pour arriver à les assurer d'une manière plus efficace. Le réseau de l'assureur est un donc l'outil clé.

Pour comprendre comment fonctionne cette élément clé, il convient d'abord de présenter le réseau de la CASH Assurances par rapport au nombre des PME d'une part, et par rapport aux principaux concurrents sur le marchés des assurances en Algérie d'autre part.

Le tableau ci-dessus présente le nombre des agences de CASH Assurances par rapport au nombre des PME (personnes morales) par région :

Tableau 12: le réseau de la CASH Assurances.

Région	Nbr PME	Agences	Taux de concentration
Centre	136 880	11	12 444
Est	72 824	2	36 412
Ouest	52 719	3	17 573
Hauts plateaux	134 960	6	22 493
Sud	44 581	2	22 291
Total	441 964	24	18 415

Source : établi par nos soins.

On constate que le taux de couverture des PME par le réseau de la CASH Assurances est assez faible, une agence pour 18 415 PME.

Ce type de situation ne favorise pas la position de la cash Assurances par rapport à ces principaux concurrents sur ce segment. Le tableau ci-dessous montre l'implantation des compagnies publiques (70 % de la part de marché) sur le territoire national :

Tableau 13 : l'implantation des compagnies d'assurances publiques par région.

	Est	Ouest	Centre	Sud
SAA	190	89	196	37
CAAR	49	18	62	04
CAAT	44	29	57	14

Source : établi par nos soins.

Cette analyse nous montre la capacité de ces entreprises de s'orienter vers ce secteur stratégique, ce qui donne un avantage en matière de réseau de distribution.

L'assureur qui dispose d'un large réseau avec une bonne base d'expérience en matière d'assurance dommage et particulièrement en assurance risques des PME, pourra offrir une gamme de produits pour répondre aux besoins du marché d'une part, et établir une relation de confiance en matière de communication d'autre part.

2.2. La bancassurance

La bancassurance est un outil permettant aux assureurs de favoriser davantage leur offre d'assurances. L'assureur comme un producteur et la banque comme un intermédiaire. L'utilisation du réseau bancaire comme un réseau de distribution des produits d'assurance aux PME nécessite :

- ❖ un réseau bancaire
- ❖ des produits d'assurance standardisés qui seront adaptés aux assurés, mais également aux intermédiaires bancaires.

Le réseau bancaire peut contribuer fortement au développement de l'assurance en Algérie, notamment l'assurance des PME par accélérer le recrutement de nouveaux assurés en ciblant en priorité les clients de la banque.

Le défi est très important sur ce segment stratégique, et surtout avec le projet déjà lancé par le ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement algérien pour créer une banque des PME-PMI en 2015, ce qui va apporter un potentiel pour le secteur des assurances en général et la CASH Assurances en particulier.

3. Le positionnement sur le marché des PME

L'analyse chiffrée de la population des PME algériennes peut nous aider à identifier et classer les filières et les activités à cibler.

3.1. Outils de positionnement

Tout positionnement sur un segment identifié nécessite des outils à mettre en œuvre pour afficher la volonté de conquérir le marché et d'être un partenaire incontournable pour les acteurs y activant.

3.1.1. Le partenariat

le partenariat se définit comme une association active de différents intervenants qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun relié à un problème ou à un besoin clairement identifié dans lequel, en vertu de leur mission respective, ils ont un intérêt, une responsabilité, une motivation commune.

a. Les partenaires institutionnels

Être partenaire des organismes institutionnels : c'est d'afficher la volonté de s'inscrire dans la dynamique actuelle tendant à faire de la PME un gain stratégique pour l'économie nationale. La nature, les axes et les objectifs des partenariats sont à fixer en concertation avec les organismes concernés, en mettant en lumière les avantages à tirer de la contribution en matière de conseil et 'expertise dans le domaine des assurances.

❖ Les principaux partenaires institutionnels

- Le ministère de l'industrie de la PME et de l'artisanat ;
- L'agence nationale de développement de la PME (ANDPME)
- L'ANSEJ

- Les directions de wilaya comme source d'information
- Le fonds de garantie des PME (FGAR)
- La caisse de garantie des crédits d'investissements des PME (CGCI) ;
- Le conseil national consultatif pour les PME
- Les pépinières d'entreprises
- Le conseil national économique et social (CNES)
- Les banques d'investissements et de financements.

b. Les partenaires associatifs :

Devenir partenaire des associations patronales, sectorielles ou de branches c'est d'afficher la volonté de s'inscrire dans la proximité, disponibilité et concertation pour souligner l'intéressement à la PME comme outil stratégique de l'économie nationale, et le rôle pouvant être joué par les assureurs pour développer ce secteur.

3.1.2. Se faire connaître auprès des PME

L'accompagnement d'une PME c'est identifier ses contraintes et son environnement pour lui faire profiter de ses expériences et de ses connaissances dans des domaines identifiés afin de contribuer à la réussite de ses projets.

Cette approche peut être réalisée par diverses techniques, notamment par les médias :

❖ Réalisation d'un site dédié spécialement aux PME :

Ce site doit Mettre à la disposition des utilisateurs des informations utiles :

- ✓ Pour constituer une expertise
- ✓ Les choix de la forme juridique adaptée
- ✓ Les avantages fiscaux accordés par la législation.

Ce site va, évidemment, permettre à la CASH de faire connaître nos produits en matière de Protection de l'activité des PME, Des biens, Des marchandises transportées, Des responsabilités

3.1.3. D'autres outils à mettre en œuvre

Cultiver la confiance en affichant la disponibilité pour un accompagnement personnalisé :

- ❖ Pour identifier les risques
- ❖ Adapter les garanties
- ❖ Gérer les contrats
- ❖ Assister lors d'un sinistre
- ❖ Protéger les dirigeants et collaborateurs : proposer des solutions compétitives pour la responsabilité civile des mandataires sociaux ;

❖ Utiliser Les produits d'appels de persuasions et principalement :

- **Assurance flotte** : toute PME dispose au moins de quelque véhicule, c'est pour cela qu'il serait judicieux de développer des solutions informatiques de gestion de flotte automobile, à mettre à la disposition du client afin de lui faciliter le suivi de son parc automobile. Ceci donnera une bonne image de la compagnie et mettra la PME en confiance.

- **Assurance groupe** : adaptée de manière à devenir attractive pour les PME.

3.1.4. Le ciblage des zones d'activité industrielles

Le ciblage doit prendre en considération la répartition géographique et administrative des zones industrielles.

Un recensement effectué par nos soins sur la base des données disponibles, nous a permis d'avoir une situation statistique de ces zones.

L'importance de l'activité que renferme chaque zone doit faire l'objet d'une étude approfondie appuyée nécessairement par des déplacements sur les lieux.

Tableau 14: l'implantation des zones industrielles en Algérie.

Zone	Nombre de wilaya	Nombre de zones industrielles
Nord	43	168
Sud	7	18

Source : www.lespagesmaghreb.com.

La concentration de ces zones d'activités est à 90% au nord du pays et sur les hauts plateaux, contre 10% au sud et grand sud.

SECTION 03 : LES CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE DES PME

Pour mieux aborder les différents obstacles et contraintes rencontrés par les PME en matière d'assurance, il sera question de réaliser une enquête destinée aux chefs d'entreprises, qui nous permet de dégager à la fin des recommandations pour mieux se positionner sur ce segment.

1. Présentation du questionnaire

Le questionnaire est l'une des trois grandes méthodes pour étudier les faits psychosociologiques. C'est une méthode de recueil des informations en vue de comprendre et d'expliquer les faits. Les deux autres méthodes les plus couramment utilisées étant l'entretien et l'observation.

Élaborer un questionnaire, c'est produire des chiffres qui vont permettre selon les tenants de cette démarche de se soustraire à la subjectivité. Il s'agit donc d'une démarche méthodique qui doit satisfaire à certaines exigences de rigueur. Tous les chiffres n'ont pas la même valeur ou n'ont pas la même fonction

1.1. La méthode utilisée

Le sondage stratifié non proportionnel : ce type de sondage est souvent utilisé lorsque la population mère est divisible en groupe homogène (appelé strate), dans chaque strate défini préalablement, nous réalisons un sondage aléatoire cette méthode consiste à appliquer un taux de sondage différent pour chacune des strates définies préalablement, elle est utilisée lorsque la population mère est hétérogène (c'est le cas pour notre enquête car le nombre des PME diffère d'un secteur d'activité à un autre).

Dans notre cas, la segmentation est faite par secteur d'activité des PME exemple : BTPH, agroalimentaire, transport, etc.

1.2. Choix de l'échantillon

Le choix de la population de l'échantillon concernée est basé sur la définition de la PME apportée par la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise en décembre 2001, qui consiste à prendre en considération le nombre d'employés et le chiffre d'affaires.

1.3. La taille de l'échantillon

Dans ce cas, la taille de l'échantillon est donnée par la formule

$$n = \frac{t^2 \cdot p \cdot q}{E^2}$$

Sachant que :

t : coefficient dont la valeur dépend du seuil de confiance, dans ce cas le seuil de confiance est de 95% qui est équivalent à $t = 1,96$.

E : la marge d'erreur représentant la précision désirée ou intervalle de confiance. En général la valeur E est comprise entre 2% et 6% dans notre cas on va prendre une marge d'erreur de 6%.

P : la proportion des individus exposant une caractéristique donnée que l'enquêteur est chargé d'estimer et **q=1-P**, représente la proportion des individus ne représentant pas ladite caractéristique.

Quand on la plupart des cas, cette proportion est inconnue, on prend l'hypothèse la plus défavorable pour laquelle la population se répartie en part égale soit **p=q=0,5** (étant donné que dans notre cas, la proportion est inconnu on prend **p=q=0,5**)

Suivant les paramètres cités ci-dessus, la taille de l'échantillon est de :

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0}{(0,06)^2} = 266,77$$

Nous allons prendre 267 PME pour notre échantillon.

Notre étude sera effectuée sur les PME au niveau des principales wilayas de l'Est (ces wilayas disposent une population importante des PME et parmi les plus importantes zones commerciales et industrielles en Algérie).

Nous avons un échantillon de 267 PME pour 747 934 sur le territoire national, ce qui nous donne une part de : $267/747934 = 0,035\%$.

En appliquant ce taux sur le nombre des PME au niveau des principales wilayas de l'Est de l'Algérie, nous obtenons :

Tableau 15: le nombre de PME de l'échantillon.

Wilaya	Nombre PME
Sétif	19859
Bejaia	20687
Constantine	14002
Annaba	11066
Total	65614
Le taux retenu	0,035%
Le nombre de l'échantillon	24

Source : élaboré par l'étudiant.

On a distribué 30 questionnaires aux chefs d'entreprises, et on a reçu 23. L'analyse est faite par le logiciel SPSS IBM 22.

1.4. Questions utilisées

a. Les questions ouvertes : souvent utilisée pour connaître l'opinion de l'enquêté sur une tel ou tel sujet, elle lui laisse toute liberté de réponse.

b. Les questions fermées : ces questions ne laissent qu'un choix limité de réponses et on distingue plusieurs types :

- ✚ Questions dichotomique : choix entre 2 réponses proposées (oui ou non)
- ✚ Questions à choix unique : sélection des réponses parmi un nombre limité de réponse possible supérieur à 2.
- ✚ Questions à choix multiples (qcm) : choix d'une ou plusieurs réponses parmi plusieurs réponses possibles.
- ✚ Questions avec notation : il est demandé aux enquêtés d'attribuer une note aux critères qui leurs sont proposés.

1.5. Limites du questionnaire

Ce questionnaire comporte des limites, entre autres:

- ✚ Le questionnaire ne permet pas aux individus de développer leur propos, il leur impose un cadre rigide et risque de suggérer des réponses qui ne correspondent pas à la réalité de leurs pratiques et de leurs représentations.
- ✚ Il demande un temps de réalisation qui excède la durée moyenne.

2. L'analyse du questionnaire

Question 01 : Le statut juridique de votre entreprise :

Tableau 16: le statut juridique des PME.

	Nombre	Part (%)
SARL	8	34,8
EURL	6	26,1
SNC	2	8,7
SPA	7	30,4
Total	23	100

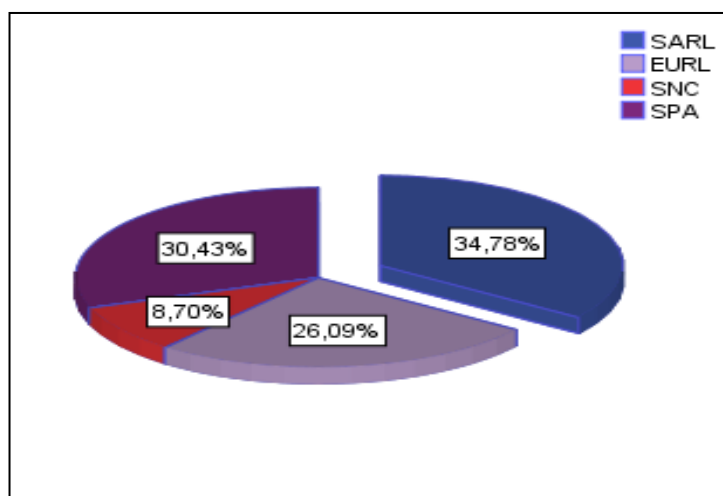


Figure n° 07 : le statut juridique des PME

Nous remarquons à travers cette question que les SARL et SPA représentent une part de 34% et 30% respectivement, puis le statut EURL avec 26% et la SNC avec 8%.

Question 02 : le nombre d'employés de votre entreprise

	Nbr	Part
de 1 à 9	1	4,3%
de 10 à 49	8	34,8%
de 50 à 250	14	60,9%
Total	23	100 %

Tableau 17: l'effectif global.

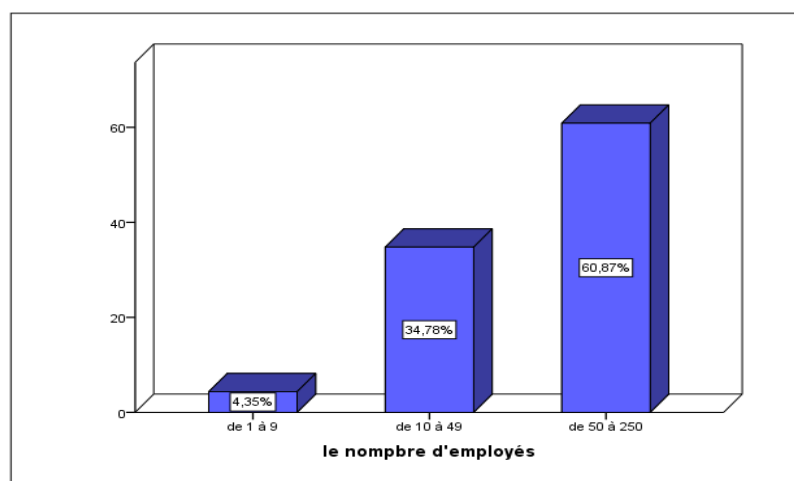


Figure n° 08: l'effectif global.

En tenant compte la définition de la PME, 61% de notre échantillon sont des moyennes entreprises, 35% sont des petites entreprises, le reste sont des TPE (très petites entreprises).

Question n°03 : Le chiffre d'affaires de votre entreprise :

	Nbr	Part
inferieur à 20 millions de DA	01	4,3%
entre 20 et 200 millions	09	39,1%
entre 200 et 2 mds de DA	13	56,5%
Total	23	100%

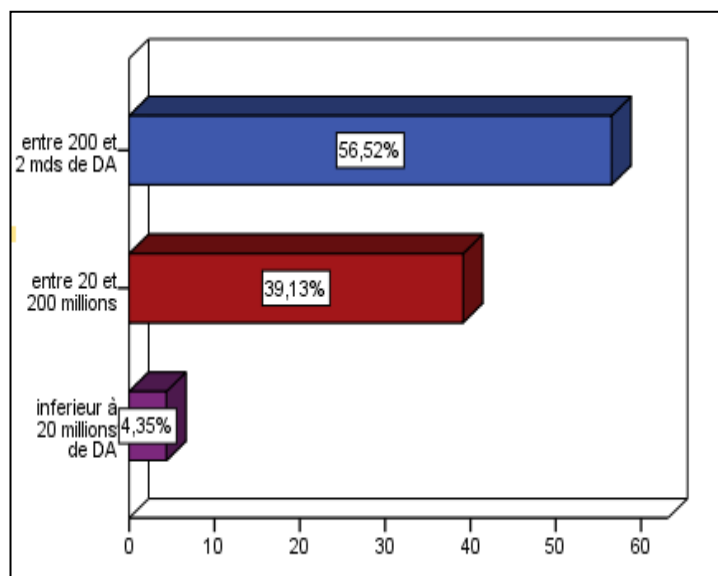


Tableau 18: le chiffre d'affaires.

Figure n°09 : le chiffre d'affaires

Selon les résultats obtenus par cette question, 57% de ces entreprises ont un chiffre d'affaires entre 200 millions et 2 mds de DA, tandis que 39% réalisent un CA annuel entre 20 et 200 millions, et seulement 4% ont un chiffre d'affaires inférieure à 20 millions DA par an. Ce qui nous permet de dire que 96% de cette échantillon des PME, le reste sont des TPE.

Question n°04 : Votre secteur d'activité :

	Nombre	Part
Agroalimentaire	03	13%
Commerce et distribution	06	26,1%
BTPH	03	13%
Services	01	4,3%
Autres ¹	10	43,5%
Total	23	100%

Tableau 19:le secteur d'activité.

¹ Entreprises industrielles.

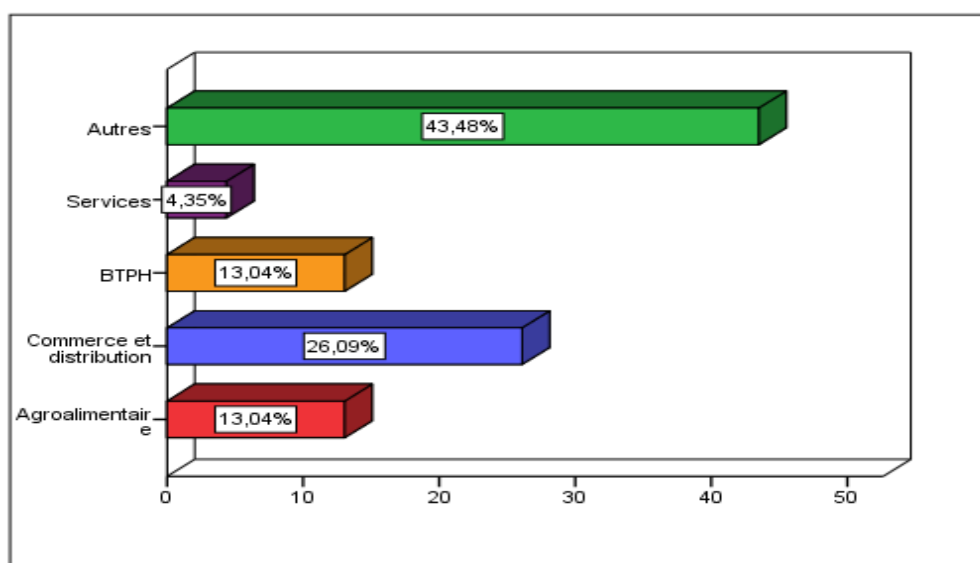


Figure n°10 : le secteur d'activité.

Nous remarquons que 43% des PME questionnées viennent du secteur industriel, puis le secteur du commerce avec 26%, quant l'agroalimentaire et le BTPH représente chacun 13%, le reste représente le secteur de service avec 4% de l'échantillon.

Question n°05 : Avez-vous un plan en matière d'assurance ?

	Nombre	Part
Oui	11	47,8%
Non	12	52,2%
Total	23	100%

Tableau 20 : l'existence d'un plan d'assurance.

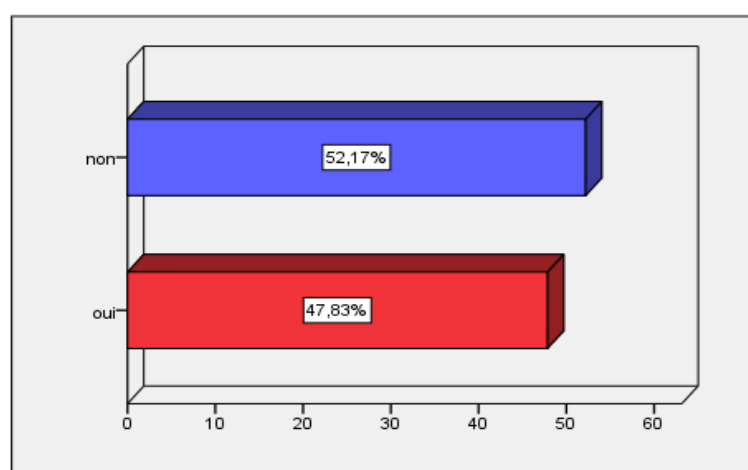


Figure n°11 : l'existence d'un plan d'assurance.

Nous constatons que 52% des sociétés questionnées n'ont pas un plan en matière d'assurance, dont la plupart d'entre eux sont des petites entreprises et des TPE.

Question n°06 : Avez-vous une fonction de gestion des risques au sein de votre entreprise :

	Nombre	Part
Oui	4	17,4%
Non	19	82,6%
Total	23	100%

Tableau 21: l'existence de fonction de gestion des risques.

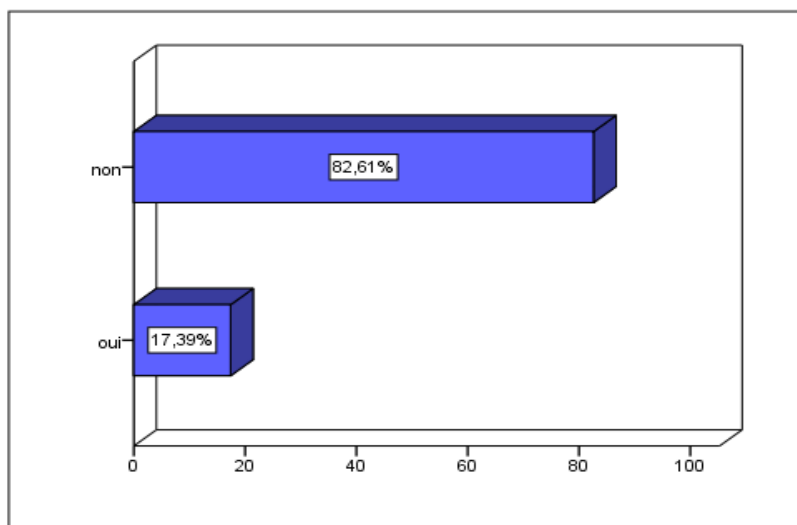


Figure n°12 : l'existence de fonction de gestion des risques.

Ce questionnaire nous a permis de savoir que la quasi-totalité des chefs d'entreprises enquêtées n'ont pas une fonction de gestion des risques au sein de leurs sociétés.

Question n°07 : Vous obtenez les conseils en matière d'assurance en utilisant :

	Nombre	Part
relations personnelles	2	8,7%
Assureur	18	78,3%
Autres	3	13%
Total	23	100%

Tableau 22: sources de conseils en assurance.

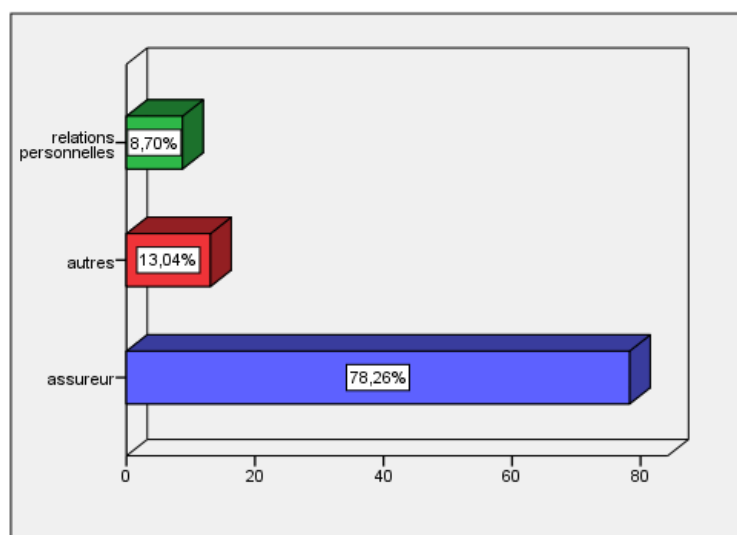


Figure n°13 : sources de conseils en assurance

Environ 78% des PME obtiennent les conseils en matière d'assurance en passant par leur assureur, tandis que 13% déclarent qu'elles les reçoivent à partir des courtiers.

Question n°08 : Avec combien de société travaillez-vous ?

	Nombre	Part
Une	21	91,3%
Deux	02	8,7%
Total	23	100%

Tableau 23: le nombre de sociétés d'assurance.

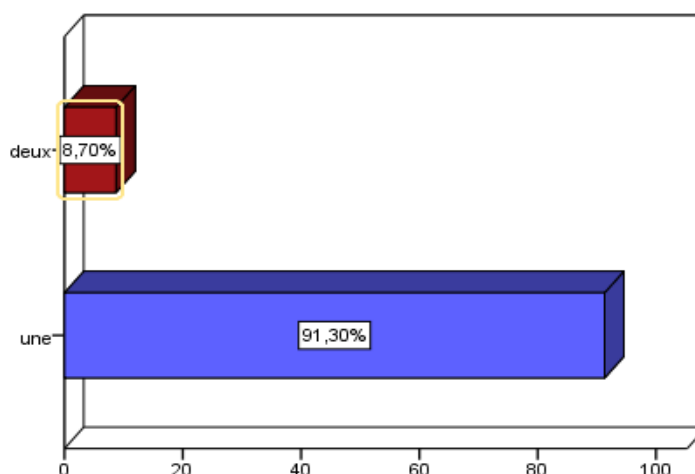


Figure n°14 : le nombre de sociétés d'assurance

91% des PME de notre échantillon affirment qu'elles travaillent avec une seule société d'assurance. Tandis que 9% collabore avec deux assureurs.

Question n°09 : Votre relation avec votre compagnie d'assurance est :

	Nombre	Part
Bonne	14	60,9%
Moyenne	7	30,4%
Mauvaise	2	8,7%
Total	23	100%

Tableau 24: relation avec l'assureur.

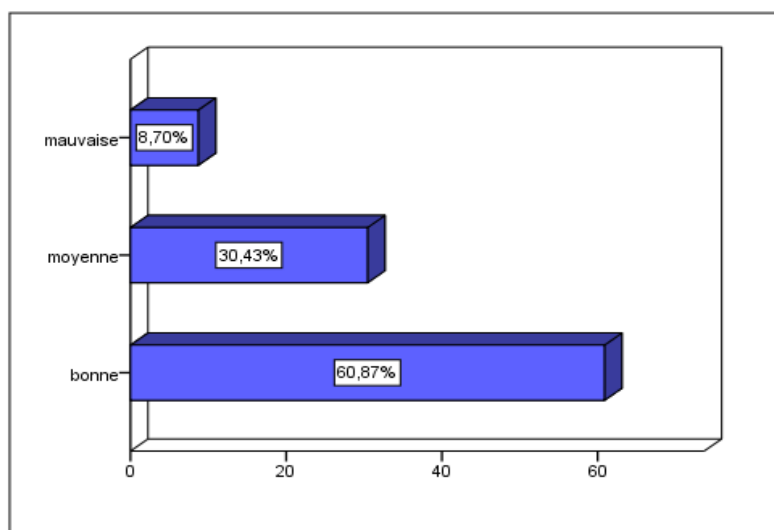


Figure n°15 : la relation avec l'assureur.

Selon les résultats obtenus, 61% des chefs d'entreprises ont des bonnes relations avec leurs assureurs, tandis que 30% les qualifient moyennes, par contre 9% affirment que leurs relations soient mauvaises.

Question n°10 : Avez-vous souscrit un contrat d'assurance en passant par:

	Nbr	Part
un courtier	7	30,4%
AGA	2	8,7%
Agence directe	14	60,9%
Total	23	100%

Tableau25: l'intermédiaire d'assurance.

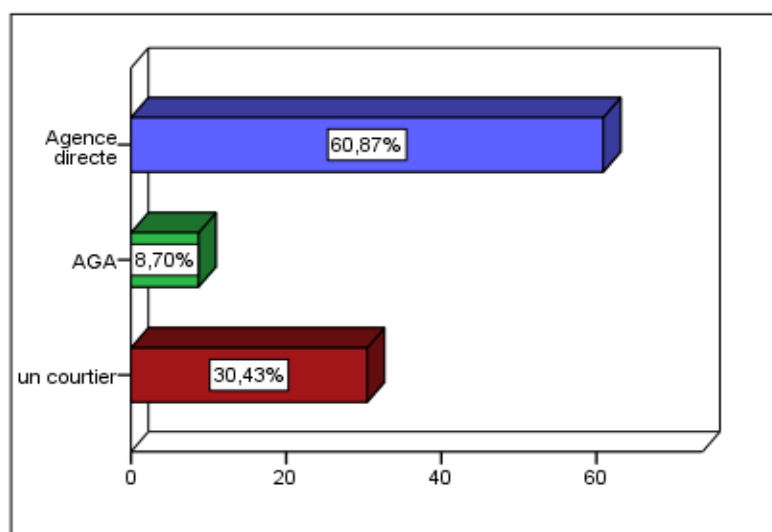


Figure n°16 : l'intermédiaire d'assurance.

61% des PME de notre échantillon souscrivent les contrats d'assurance en passant par une agence directe ce qui nous affirme que les canaux directs restent les plus favorisés par les assurés, et 30% à travers un courtier, et seulement 9% passent par un AGA (Agent Général d'Assurance).

Question n°11 : Est-ce que l'endroit où sont domiciliés vos contrats d'assurances est proche de votre entreprise ?

	Nombre	Part
Oui	10	43,5%
Non	13	56,5%
Total	23	100%

Tableau 26: domiciliation des contrats.

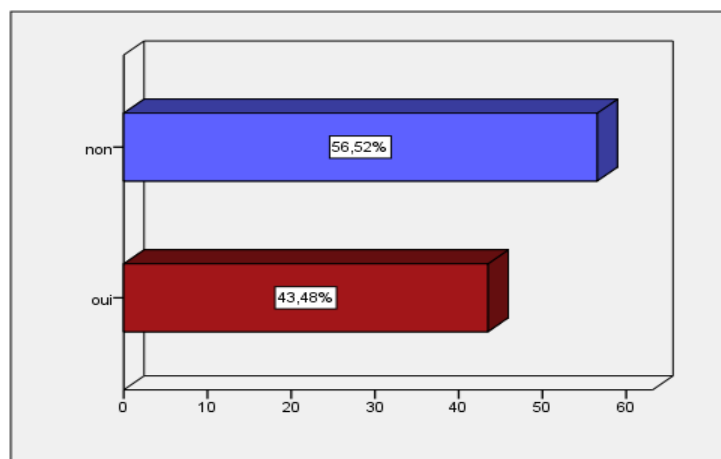


Figure n°17 : domiciliation des contrats.

Nous avons 57% des PME qui n'ont pas proche de leurs assureurs et 43% qui ont déclaré que leurs contrats d'assurances sont domiciliés à proximité de leur siège.

Question n°12 : Est-ce que les tarifs pratiqués par votre assureur sont :

	Nombre	Part
très abordables	05	21,7%
moyennement abordables	16	69,6%
pas abordables	2	8,7%
Total	23	100%

Tableau 27: les tarifs pratiqués.

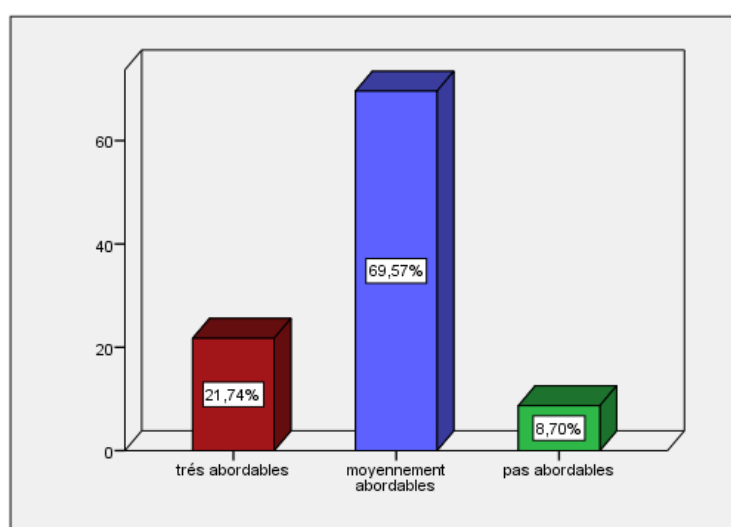


Figure n°18 : les tarifs pratiqués.

70% des PME questionnées jugent que le niveau des tarifs pratiqué par leurs assureurs est moyennement abordable, tandis que 9% seulement le qualifie pas abordable, donc 81% de notre population ont satisfait des taux de prime appliqués.

Question n°14 : Est-ce que les délais de règlement de sinistres sont :

	Nombre	Part
Court	3	13%
Moyen	16	69,6%
Long	4	17,4%
Total	23	100%

Tableau 28: les délais de règlement de sinistres.

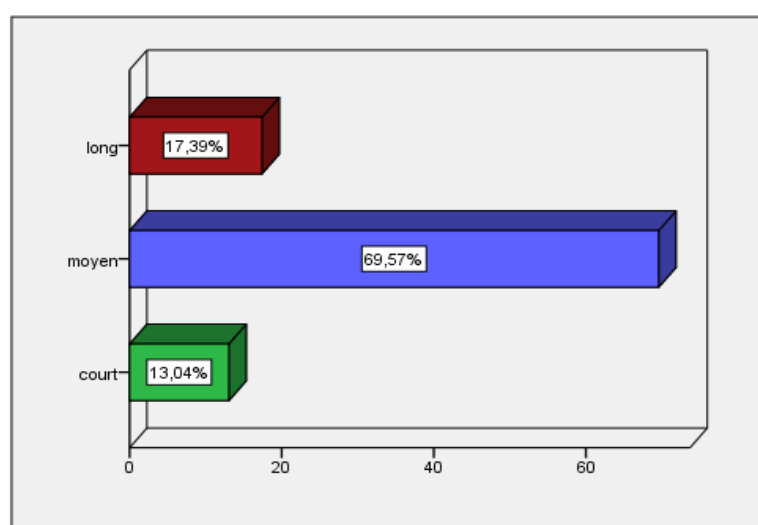


Figure n°19 : les délais de règlement de sinistres.

En matière de délais de règlement de sinistres, 70% de notre échantillon les considèrent comme moyen et 13% comme court, tandis que 17% jugent ces délais sont longs.

Question n°13 : Sur quelles bases avez-vous choisis votre assureur :

	Nombre	Part
la proximité	4	9,8%
les tarifs appliqués	16	39,0%
la qualité de service	19	46,3%
Autres	2	4,9%
Total	41	100%

Tableau 29: les critères de choix de l'assureur.

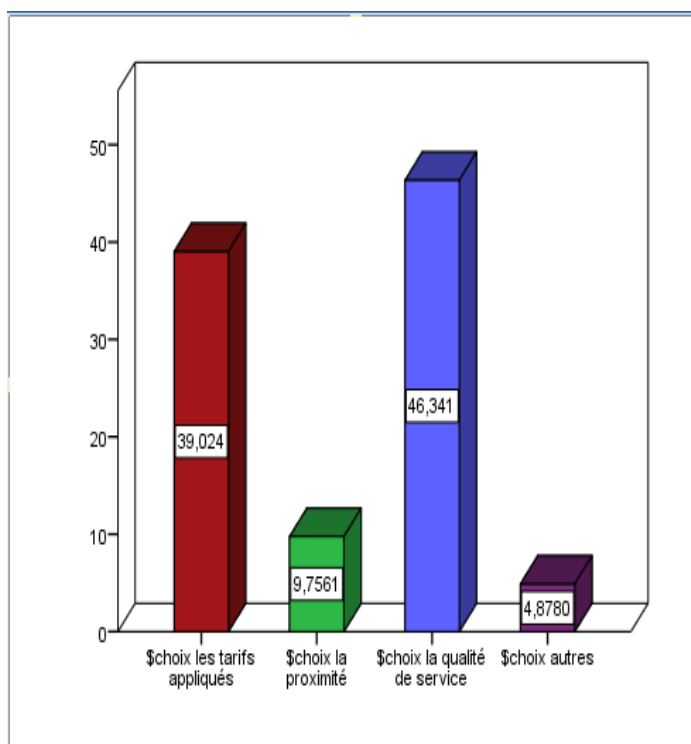


Figure n°20 : les critères de choix de l'assureur.

En ce qui concerne les critères de choix de l'assureur, 46% des PME de notre échantillon tiennent en premier lieu la proximité, puis les tarifs pratiqués avec 39%, et 10% seulement pour la proximité.

Question n°14 : Vous avez souscrit des contrats d'assurance par :

	Nombre	Part
la souscription par obligation	8	27,6%
la souscription par choix	21	72,4%
Total	29	100%

Tableau 30: la nature de la souscription.

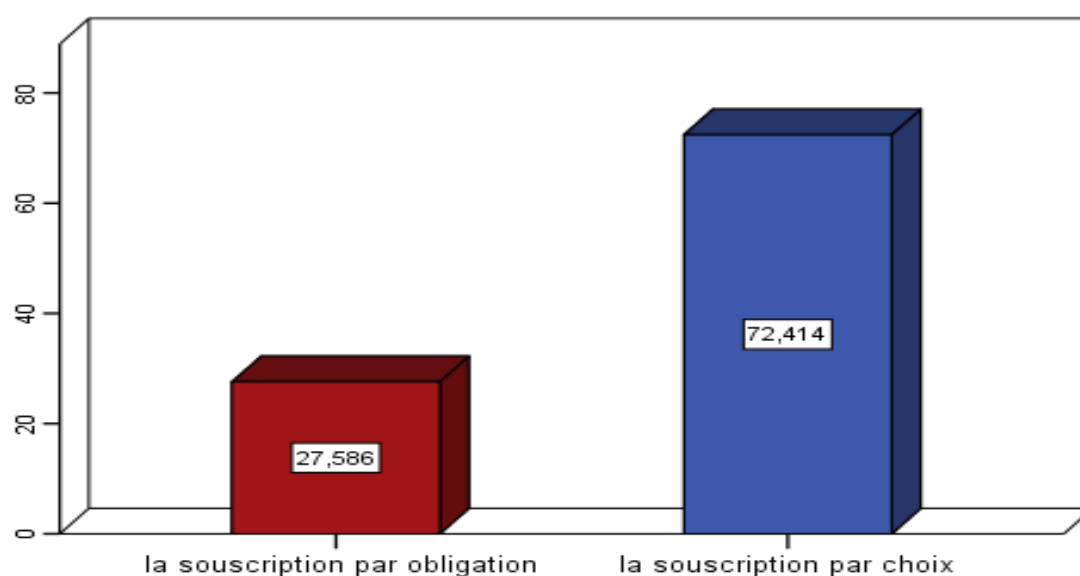


Figure n°21 : la nature de la souscription.

Nous avons constaté que 72% des PME qui ont souscrit des contrats d'assurances a été par leurs choix, par contre 28% affirment qu'elles sont soumises à l'obligation.

Question n°15 : Votre assureur vous propose t-il de nouveaux produits

	Nombre	Part
Oui	7	30,4%
Non	16	69,6%
Total	23	100%

Tableau 31: proposition de nouveaux produits.

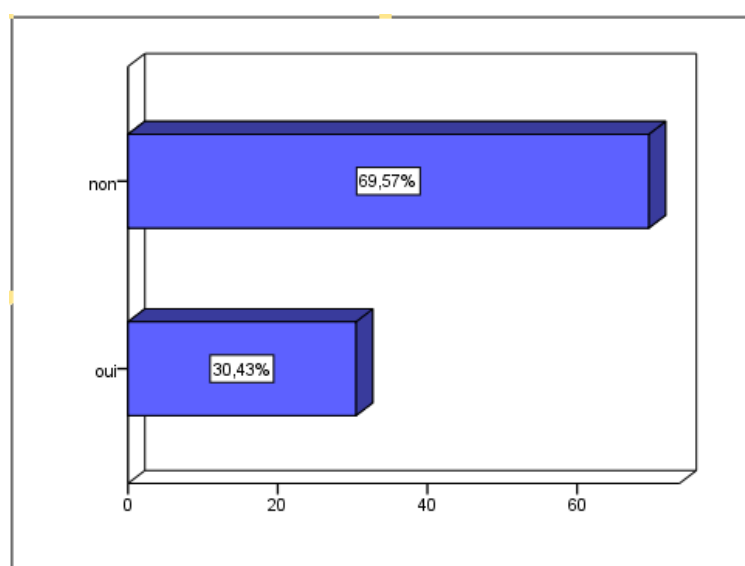


Figure n°22 : proposition de nouveaux produits

Deux tiers des PME de notre échantillon affirment que l'assureur propose rarement des nouveaux produits d'assurances.

Question 18 : quels types d'obstacles rencontrez-vous avec votre assureur.

Tableau 32: les types d'obstacles.

	délais de remboursement longs et bureaucratie	remboursement ne sont pas réels au marché	manque d'initiative de communication et de professionnalisme	Total
nombre	8	10	5	23
part	35%	43%	22%	100%

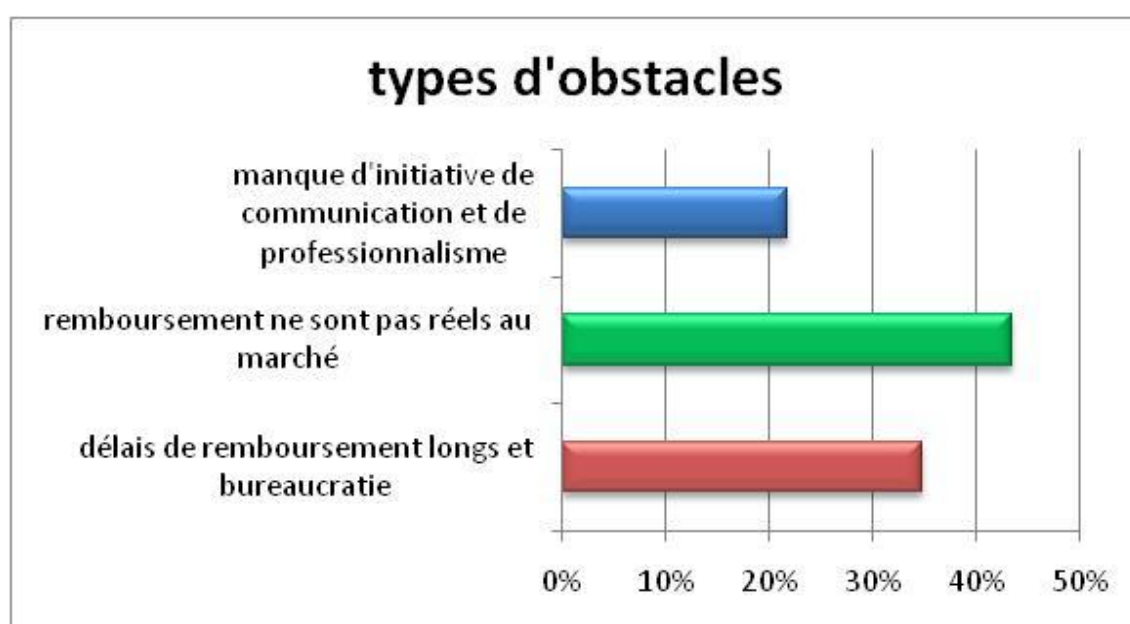


Figure n° 23 : les types d'obstacles.

43% des chefs d'entreprises de notre échantillon considèrent que les montants payés par les assureurs ne sont pas au frais réel par rapport au marché, et 35% jugent que les délais de remboursement sont longs, tandis que 22% affirment qu'il y a un manque de communication et de professionnalisme de la part des assureurs.

3. Synthèse des résultats

Les principaux résultats que nous puissions ressortir de cette enquête sont :

✚ La plus part des PME n'ont pas une fonction de gestion des risques au sein de leur organisation ;

✚ 53% de la population étudiée n'ont pas un plan en matière d'assurance ; ce qui affirment qu'elles n'ont pas les capacités pour gérer les risques auxquels elles sont confrontées ;

✚ Dans la plus part des cas, les chefs de PME obtiennent les conseils en matière d'assurance en passant par leur assureur ;

✚ La quasi-totalité des PME collaborent avec un seul assureur ;

✚ 61% des chefs d'entreprises jugent que leurs relation avec l'assureur est bonne des bonnes relations avec leurs assureurs ;

✚ 61% des PME de notre échantillon souscrivent les contrats d'assurance en passant par une agence directe ce qui nous affirment que les canaux directs restent les plus favorisés par les assurés ;

✚ 70% des PME questionnées jugent que le niveau des tarifs pratiqué par leurs assureurs est moyennement abordable, tandis que 70% considèrent que les délais de règlement de sinistres sont moyens ;

✚ Pour choisir leurs assureurs, 46% des PME de notre échantillon tiennent en premier compte la proximité, puis les tarifs pratiqués ;

✚ Nous avons constaté que 72% des PME qui ont souscrit des contrats d'assurances a été par leurs choix, par contre 28% affirment qu'elles sont soumis à l'obligation ;

✚ 70% des PME de notre échantillon affirment que l'assureur propose rarement des nouveaux produits d'assurances.

Les recommandations tirées de cette enquête seront présentées dans la conclusion générale.

Conclusion

Le marché des assurances entreprises reste limité aux petites et moyennes entreprises qui sont peu ou pas assurées. Vu la difficulté de maitrise le domaine des assurances avec un mode de gestion peu développé, Le besoin de conseil des PME est donc bien plus important que les grandes entreprises. Ce qui représente une opportunité pour les compagnies d'assurance pour se positionner sur se segment.

L'analyse des résultats de notre enquête nous a permis de constater qu'il y a des obstacles qui viennent perturber la relation assuré/assureur tel que les délais de remboursement, les indemnisations ne sont pas au frais réels.

Ainsi, Nous remarquons également que les PME ne sont attirées que par un certain nombre de garanties très restreint. Ces derniers sont dans la plupart obligatoires.

CONCLUSION GENERALE

Le secteur de l'assurance a un rôle important à jouer dans le développement des PME en Algérie. Ce rôle va au-delà du simple transfert de risques. Ces entreprises ont un besoin d'accompagnement et de protection de leur bilan bien plus important que les grandes entreprises – même si les PME n'ont que fort rarement cette perception de l'assurance.

Le segment des PME présente un intérêt stratégique pour les assureurs car il s'agit d'entreprises plus innovatrices et dynamiques, leur forte croissance permet d'augurer d'une évolution positive du chiffre d'affaires des assurances.

L'enjeu majeur pour les assureurs est de réussir à construire une offre attractive, conjuguant la qualité de service avec la maîtrise des coûts. Ceci passe par la mise en place ou le développement d'un réseau de distribution performant.

Ce travail nous a conduits aux résultats suivants :

- ✚ Le secteur des PME est en plein croissance, quoique des difficultés viennent entraver cette croissance, mais des solutions sont proposées pour faire face. La structure du marché est adéquate et constitue en aubaine pour les assureurs.

- ✚ Le développement de ce segment doit être suivi par un développement assurantiel approprié, les sociétés d'assurances doivent fournir un effort supplémentaire pour conquérir le marché des PME, qui représente un segment en plein expansion.

- ✚ Le potentiel assurantiel est important (plus de 740 000 PME) et la culture assurantiel commence à être intégrée chez les chefs d'entreprise ce qui constitue un environnement adapté pour une exploitation durable.

- ✚ Ainsi, le choix de l'assurance pour le chef de l'entreprise devient stratégique, car il s'agit là de garantir la pérennité de l'entreprise donc, son développement ce qui laisse à prévoir d'importants potentiels de croissance pour les assureurs.

- ✚ Arrivés au terme de notre enquête, nous avons constaté que le secteur des assurances en Algérie joue un rôle extrêmement limité dans le secteur des PME du pays et la majorité des contrats enregistrés représente l'assurance obligatoire, ce qui indique, en conséquence, une absence flagrante de prévoyance de la part des dirigeants des PME, qui n'ont non seulement pas idée des risques qu'ils encourent mais surtout des avantages qu'ils peuvent tirer d'un bon contrat d'assurance.

Des efforts restent à faire par la CASH Assurances pour aboutir à un portefeuille de composition plus diversifiée entre les différentes garanties, surtout que la compagnie actuellement est fortement liée aux secteur des grands risques(incendie et engineering) avec une part qui dépasse 74%, ce qui constitue un argument supplémentaire pour cibler ce segment .

Les recommandations tirées de cette étude :

- L'accompagnement des PME devrait être placé au cœur des actions des assureurs, en collaborant avec les organismes d'appui et d'accompagnement des PME (Le ministère de l'industrie de la PME et de l'artisanat, ANDPME, ANSEJ etc.), en mettent en lumière les avantages à tirer de la contribution en matière de conseil et 'expertise dans le domaine des assurances.
- mettre à la disposition de réseau un outil de tarification simple, rapide et transportable afin de donner en temps réel aux entreprises visitées une estimation des primes à payer. Ceci concerne en premier lieu les produits destinés aux entreprises.
- Renforcer la communication externe de l'entreprise en multipliant les publicités, ci qui permet d'entretenir une relation avec les PME ;
- Fidéliser la clientèle qui a une faible sinistralité et maintenir ce type de portefeuille en lui proposant par exemple des participations aux bénéfices (la moitié des PME questionnées ont un plan en matière d'assurance, ce qui est un atout pour la fidélisation) ;
- Proposer des nouveaux produits aux clients tout en favorisant le système de package ;
- Agir sur la prévention, le conseil et l'orientation des clients, proposer des rabais pour les entreprises qui prennent en charge l'installation des sprinklers, système d'alarmes, etc., ainsi que l'organisation des séminaires et journées d'études sur la prévention des risques PME ;
- Elargir le réseau d'agences directes et d'agents agréés à travers le territoire national ;
- Cibler les PME qui passent par les courtiers, car ces derniers ont l'aptitude à s'implanter dans les endroits où il n'y a ni agence directe, ni AGA, en contrepartie les intéresser par de meilleurs taux de commissions ;
- Apporter une meilleure qualité de service avec l'intervention rapide d'un expert, le traitement des dossiers dans les plus brefs délais et l'allégement de la procédure de

règlement de sinistres par l'augmentation du pouvoir de souscription et de règlement de sinistres des agences et des succursales ;

.

BIBLIOGRAPHIE

1. Ouvrages

- ✚ Yvonne Lambert-Faivre ; risques et assurances des entreprises ; 3^{ème} édition ; Dalloz ; 1991 ;
- ✚ Guide des assurances des PME au Maroc ; conférence des nations unies sur le commerce et le développement ; 2010 ;
- ✚ Ecole national d'assurances de Paris; Manuel international de l'assurance ; édition Economica ; Paris ; 1998 ;
- ✚ François Couilbault et autres ; les grands principes de l'assurance ; 6^{ème} édition l'Argus de l'assurance. Paris ; 2003 ;
- ✚ Mohammed Ali BLOUZA ; Assurance incendie et perte d'exploitation ; cours d'assurance ; IFID 2013.
- ✚ François Couilbault et autres ; les grands principes de l'assurance ; Argus ; 6^{ème} édition ; Paris ; 2003 ;
- ✚ Claire Durant ; méthodes de sondage ; département de sociologie ; Université de Montréal ; 2000.
- ✚ Mme. S. YANAT ; bases juridiques des assurances cours ;
- ✚ Les assurances incendie et risques divers ; institut supérieur de gestion et de planification ; Alger ; 2008.
- ✚ Les assurances de responsabilité de l'entreprise; DALLOZ ;
- ✚ Centre de documentation et d'information de l'assurance ; l'assurance des pertes d'exploitation ; FFSA ; 2008 ;
- ✚ N.SAIS ; Droit Maritime et Assurance transports ; ISMAD ; Alger ;
- ✚ JUSTERS Joseph-François ; Vos assurances : conseil pratique pour les PME ; Deboek; 1991 ;
- ✚ CHAUMET Francis, les assurances de responsabilité de l'entreprise, édition Argus, 2001 ;
- ✚ LAMBERT Faivre Yonne, Assurances des entreprises et des professions, édition Dalloz, 1979 ;
- ✚ FELLI Moncef ; Assurer l'entreprise ; ed C.L.E ; Tunis ; 1998 ;
- ✚ Assurances des entreprises ; Dalloz ;1986.

✚ Les assurances dommages aux biens de l'entreprise ; Philippe LAROCHE ; l'ARGUS de l'assurance ; 2ed ; Paris ; 2011.

2. Articles

✚ CHELIL Abdelatif et AYAD Sidi Mohamad PME en Algérie : réalités et perspectives ; Université de Tlemcen.

✚ NOUR ELHOUDA Sadi, Le rôle des assurances dans le développement des PME-PMI en Algérie, congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME,

✚ Mr BENILLES Billel ; l'évolution du secteur algérien des assurances ; colloque international sur les sociétés d'assurances TAKAFUL ; université de Sétif; 15-16 Avril 2011.

3. Revues

✚ Ibert A ; revue internationale PME ; N° 2-1990.

✚ Revue algérienne des assurances ; N°4 ; l'UAR.

4. Décrets et lois

✚ Le journal officiel de l'UE, La recommandation 2003/361/CE, 20 mai 2003.

✚ Art 04 loi n°01-18 du 12/12/2001, portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise ;

✚ Ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifié et complétée par la loi du 20 février 2006 ;

5. Bulletins

✚ Bulletin du CMF, Conseil du Marché Financier, n° 2588, du Mercredi 03 Mai 2006 ;

✚ Bulletin d'information statistique des PME ; ministère de l'industrie et de l'artisanat et des PME ; n°23 novembre 2013.

6. Documents Internes

✚ Projet De Plan De Développement A Moyen Terme, 2014-2018

✚ Rapport Annuel 2013.

7. Sites

✚ <http://www.ffsa.fr>

✚ <http://www.CNA.dz>

✚ <http://www.mdipi.gov.dz>

✚ <http://www.argusdelassurance.com>.

LES ANNEXES

Annexe n° 01 : le questionnaire

Questionnaire

Dans le cadre de notre mémoire de fin de cycle à l'IFID-Tunis- intitulé : **l'assurance des risques des PME: opportunités et contraintes pour les assureurs non vie – Cas de la CASH Assurances-**, pour l'obtention du diplôme de Poste Graduation Spécialisé – PGS- en Assurances, nous réalisons une enquête sur ce sujet afin d'identifier les différents freins et obstacles pour développer l'assurance des PME en Algérie. J'appelle votre collaboration pour répondre à ce questionnaire.

En assurant une totale confidentialité et anonymat, je vous remercie d'avance pour votre collaboration.

LEBAZDA Raouf

E-mail : raouf-cash@hotmail.com

1. Le statut juridique de votre entreprise :

☐ SARL ☐ EURL ☐ SNC ☐ SPA

2. Le nombre d'employés dans votre entreprise :

☐ 1 à 9 personne ☐ 10 à 49 personnes ☐ 50 à 250 personnes

3. Le chiffre d'affaires de votre entreprise :

☐ Inferieur à 20 millions de DA
☐ Entre 20 et 200 millions de DA
☐ Entre 200 millions et 2 Mds de DA

4. Votre secteur d'activité :

☐ Agroalimentaire ☐ commerce et distribution
☐ Bâtiments travaux publics et hydrauliques ☐ services
☐ Transport ☐ autres.....

5. Avez-vous un plan en matière d'assurance

☐ Oui ☐ Non

6. Avez-vous une fonction de gestion des risques au sein de votre entreprise :

☐ Oui ☐ Non

7. Vous obtenez les conseils en matière d'assurance en utilisant :

☐ Vos relations personnelles ☐ votre assureur ☐ autres.....

8. Votre assureur joue-il le rôle de conseiller en assurances et en prévention

☐ Oui ☐ Non

9. Avec combien de société travaillez-vous ?

☐ Une ☐ Deux ☐ Trois ☐ plus de trois

10. Votre relation avec votre compagnie est :

☐ Bonne ☐ moyenne ☐ mauvaise

11. Avez-vous souscrit un contrat d'assurance en passant par:

☐ Un courtier ☐ un agent agréé (AGA) ☐ une agence directe

12. Est-ce que l'endroit où sont domiciliés vos contrats d'assurances est proche de votre entreprise ?

☐ Oui ☐ Non

13. Est-ce que les tarifs pratiqués par votre assureur sont :

☐ Très abordables ☐ moyennement abordables ☐ pas abordables

14. Est-ce que les délais de règlement de sinistre sont :

☐ court ☐ moyen ☐ long

15. Sur quelles bases avez-vous choisis votre assureur :

☐ Prix ☐ proximité ☐ qualité de service ☐ autre

.....

16. Vous avez souscrit des contrats d'assurance par

☐ obligation ☐ choix

17. Votre assureur vous propose-t-il de nouveaux produits :

☐ Oui ☐ non

Merci.

Annexes n° 2 : Glossaire des termes d'assurances

✚ **Abrogation** : On désigne par « abrogation » toute clause qui annule les effets d'une garantie

✚ **ACCIDENT** : Evénement soudain, fortuit, involontaire, imprévu et extérieur qui entraîne des dommages corporels, matériels ou immatériels indépendant de la volonté de l'assuré. En assurances IARD (Incendie, accidents, risques divers), le mot accident est de plus en plus remplacé par le mot dommage.

✚ **A.G.A.**: L'agent général d'assurance est un intermédiaire mandaté par une ou plusieurs sociétés d'assurances.

✚ **AGGRAVATION**: En assurance De responsabilité civile, l'aggravation est l'apparition de nouvelles séquelles, dont il n'avait pas été tenu compte au moment où une victime d'accident corporel avait été indemnisée définitivement de son préjudice.

✚ **Aléas** : Du latin alea : chance, hasard, sort. Le contrat d'assurance se base sur l'aléa,

✚ **Apériteur** : Ce terme est utilisé en co-assurance. Est appelé apériteur le co-assureur qui se charge, au nom et pour le compte de l'ensemble des co-assureurs, de la gestion d'une police collective et des rapports entre les assureurs et le souscripteur de cette police. Il a pour missions l'établissement des contrats, l'encaissement des cotisations et de verser les quotes-parts aux co-assureurs en fonction de leur participation au risque, exprimées en pourcentage. Aussi, il paie les sinistres et demande ensuite à chaque co-assureur de participer à ce paiement au prorata du pourcentage de couverture du risque.

✚ **ASSURABILITE**: Un risque est assurable lorsqu'il présente un caractère véritablement aléatoire (la réalisation du risque n'est pas certaine), qu'il peut faire l'objet d'une modélisation statistique (conception d'un modèle). En mathématiques appliquées, voir dans le domaine de l'actuariat, la modélisation permet d'analyser des phénomènes réels et de prévoir des résultats à partir de l'application d'une, ou plusieurs théories à un niveau d'approximation donné.

✚ **BONUS MALUS (ou coefficient de réduction –majoration)**: C'est un système qui permet à l'automobiliste qui ne cause pas d'accidents de bénéficier d'un bonus, sa cotisation d'assurance est réduite. Et, à l'automobiliste responsable d'un accident d'être pénalisé d'un malus, sa cotisation est majorée.

✚ **CAS FORTUIT** : Evènement indépendant de la volonté des parties concernées ou contractuelles ; et qui ne peut être ni prévu ni empêché. Pour les juristes, les magistrats, les

assureurs, les expressions Cas fortuit et Force majeure sont souvent synonymes (voir : force majeure). Néanmoins, le Cas fortuit, suppose une certaine implication, même indirecte, de l'homme, de l'activité et de l'industrie humaines (le fait de l'homme) :

✚ **CLAUSE** : Disposition particulière faisant partie d'un contrat ou d'un traité détaillant le fonctionnement d'une garantie ou précisant la nature des engagements réciproques de l'assuré et de l'assureur.

✚ **COURTIER** : Personne qui met en relation deux autres personnes (physiques ou morales) susceptibles d'être intéressées à la même affaire, et de passer un contrat entre elles. Il perçoit de l'un ou de l'autre contractant une rétribution sous forme d'honoraire ou de commission.

✚ **DATE D'EFFET** : Entrée en vigueur du contrat. C'est le jour et l'heure auxquels les garanties entrent en application.

✚ **DOMMAGES (préjudices)** : Atteinte portée à l'intégrité d'une personne ou d'une

✚ **Echéance (Echéance du contrat)** : L'échéance est une date à laquelle se produit ou doit se produire un événement. L'échéance de prime, c'est-à-dire la date à laquelle elle doit être encaissée. L'échéance du contrat est la date fixée au contrat par accord entre assureur et assuré pour service de la prestation promise par l'assureur (capital, rente, annuités...). L'échéance du contrat est également appelée terme du contrat, et ne doit pas être confondue avec l'échéance de prime qui est la date à laquelle la prime devient exigible.

✚ **EXCLUSIONS** : Ce qui n'est pas garanti par le contrat d'assurance. Dans les polices, les exclusions sont rédigées en caractères très apparents.

✚ **EXPERT** : Personne choisie pour ses connaissances techniques et chargées de faire des examens, constatations et évaluation de biens ou dommages.

✚ **EXPERTISE** : Résultat de l'intervention de l'Expert qui donne lieu à l'établissement d'un rapport :

✚ **FAIT INTENTIONNEL** : Action volontaire de l'Assuré en vue de causer un dommage. Les conséquences de cette action sont toujours exclues de l'assurance.

✚ **FAUTE INEXCUSABLE** : Faute commise par la victime d'un accident de la circulation et qualifiée d'inexcusable par le tribunal. Dans ce cas, cette victime peut se voir refuser tout droit à la réparation du préjudice qu'elle a subi.

✚ **FORFAIT – FORFAITAIRE** : Convention par laquelle est fixé un prix, un taux, un montant de garantie, par avance et d'une manière invariable.

✚ **FRANCHISE** : En cas de sinistre, part de dommages restant à la charge de l'Assuré, en vertu d'une disposition figurant dans le contrat sous cette rubrique. Cette part peut être exprimée en pourcentage des dommages et/ou en francs.

✚ **GARANTIE** : Engagement de la société d'assurances d'indemniser l'Assuré des conséquences d'un événement spécifié dans le contrat, et aux conditions prévues par celui-ci.

✚ **I.D.A. : CONVENTION D'INDEMNISATION DIRECTE DES ASSURÉS**

✚ **INDEMNITÉ** : Somme versée par l'Assureur pour réparer un préjudice résultant d'un sinistre.

✚ **MISE EN DEMEURE** : Somation faite par la société d'assurances à l'Assuré de régler une prime ou cotisation impayée. La mise en demeure se fait par lettre recommandée. Elle rappelle le délai au-delà duquel, si la prime ou cotisation reste impayée, les garanties sont suspendues. Toutefois la prime ou cotisation reste due.

✚ **MULTIRISQUE** : Contrat regroupant plusieurs types de garanties (de dommages ou de responsabilité) qui couvrent un ensemble de risques découlant d'une chose, d'une situation ou d'une activité (véhicule, habitation, profession, loisirs...).

✚ **MUTUALITÉ** : Ensemble des personnes assurées pour le même risque auprès de la même société.

✚ **NOTE DE COUVERTURE - NOTE DE GARANTIE** : Document provisoire qui prouve l'existence du contrat en attente de la rédaction de la police définitive.

✚ **PASSAGERS TRANSPORTÉS**

- à titre onéreux : Se dit lorsque le transport présente pour le transporteur un intérêt (le plus souvent financier).

- à titre gratuit : Sans rémunération du transport. La participation volontaire aux frais de route et l'échange de service ne constituent pas une rémunération.

✚ **POLICE** : Document signé par la société d'assurances et l'Assuré (ou le Souscripteur), qui constate l'existence et les conditions du contrat d'assurance. Il en constitue ainsi la preuve. La police comprend en général :

- **des conditions générales** (éventuellement complétées par des conventions spéciales, des intercalaires et des annexes qui décrivent les dispositions communes à une catégorie de contrats et notamment : les risques garantis, les risques exclus, le montant des garanties et

les franchises, les obligations de l'Assureur et de l'Assuré, des références obligatoires au Code des Assurances pour la solution des litiges éventuels.

- **des conditions particulières** qui précisent les dispositions propres à un contrat, à un Assuré, et en particulier : les noms et domiciles des signataires, la chose ou la personne assurée, le moment du début de la garantie et sa durée, les sommes garanties s'il y a lieu, le montant des primes ou cotisations à payer au comptant et à terme.

✚ **PRESCRIPTION** : Perte d'un droit de l'Assuré, ou de la société d'assurances, parce que ce droit n'a pas été exercé dans les délais légaux.

✚ **PRÉVENTION** : Ensemble de mesures et d'actions qui tendent à éliminer ou à réduire des risques.

✚ **PRIME – COTISATION** : Somme payée par l'Assuré en contrepartie de la garantie d'un risque.

✚ **PRIVATION DE JOUISSANCE** : Privation de l'usage d'un bien ou de ses profits.

✚ **PRORATA DE PRIMES OU DE COTISATIONS** : Fraction de prime ou cotisation annuelle proportionnelle au temps de garantie.

✚ **RECOURS** : Demande de remboursement des dommages subis auprès de celui qui en est responsable.

✚ **Renonciation à recours** : clause par laquelle l'Assuré ou la société d'assurances s'interdit d'exercer un recours contre l'auteur des dommages indemnisés.

✚ **Avance sur recours** : versement à l'Assuré, par la société d'assurances de la garantie recours, de tout ou partie de l'indemnité, avant l'exercice du recours contre le responsable des dommages.

✚ **RÈGLE PROPORTIONNELLE**

1/ **Règle proportionnelle "de capitaux"** : Réduction de l'indemnité en proportion de la sous-estimation par l'Assuré des biens garantis.

2/ **Règle proportionnelle "de prime"** ou "réduction proportionnelle de garantie" : Réduction de l'indemnité en raison d'une déclaration inexacte de l'assuré dans la description du risque garanti.

✚ **RÉSILIATION** : Action de la société d'assurances ou de l'Assuré en vue de mettre fin au contrat avant son terme convenu.

✚ **SINISTRE** : Événement qui peut faire jouer les garanties du contrat.

✚ **SUBROGATION** : Droit pour la société d'assurances de récupérer auprès du responsable des dommages les indemnités qu'elle a versées à son Assuré.

✚ **SURPRIME** : Majoration ou supplément de prime ou cotisation correspondant, soit à la couverture d'un risque plus grave que le risque normal, soit à l'addition d'une garantie supplémentaire.

✚ **TIERS** : Personne à l'égard de laquelle la responsabilité (non-contractuelle) de l'Assuré peut être engagée

✚ **VALEUR**

1/ **Valeur agréée** : Valeur présumée des biens assurés figurant au contrat après qu'elle ait été fixée par un expert et acceptée par la société d'assurances.

2/ **Valeur à neuf** : Somme nécessaire, après un sinistre, à la réparation ou à la reconstruction du bâtiment assuré, dans son état neuf, avec certaines limites.

3/ **Valeur de vétusté déduite** : Valeur de reconstruction ou de remplacement des biens assurés au jour du sinistre, déduction faite de la dépréciation de ces biens en raison de leur âge de leur usure ou de leur état d'entretien.

6/ **Valeur de remplacement** : Somme nécessaire pour acquérir des biens identiques aux biens détruits par un sinistre ou pouvant rendre le même service.

5/ **Valeur vénale** : Prix pour lequel un bien (et notamment un véhicule automobile) peut être vendu, à un moment donné, sur le marché.

✚ **VANDALISME**

Domage matériel causé sans autre mobile que la volonté de détériorer ou de détruire.

Annexe n°3 : la démographie des PME

N°	Wilaya	2012	Mouvements –1 ^{er} semestre 2013				1 ^{er} semestre 2013
			Créations	Radiations	Réactivations	Ecart	
1	Alger	48419	2295	125	298	2468	50 887
2	Tizi-Ouzou	24754	1229	135	419	1513	26 267
3	Oran	19 692	978	172	261	1067	20 759
4	Bejaia	19 374	1188	68	190	1310	20 684
5	Sétif	18 730	946	152	335	1129	19 859
6	Tipaza	16 969	1127	111	124	1140	18 109
7	Boumerdes	15 004	845	30	72	887	15 891
8	Blida	14 073	833	35	179	977	15 050
9	Constantine	13 450	565	79	66	552	14 002
10	Batna	10 679	508	36	43	515	11 194
11	Annaba	10 670	330	9	75	396	11 066
12	Chlef	10 297	407	76	48	379	10 676
13	Bordj Bou Arreridj	9 057	469	22	107	554	9 611
14	Bouira	8 866	602	17	148	733	9 599
15	Skikda	9 233	419	111	55	363	9 596
16	Tlemcen	8 749	490	56	114	548	9 297
17	M'sila	8 569	350	4	75	421	8 990
18	Mila	7 611	434	17	55	472	8 083
19	Jijel	7 447	476	234	154	396	7 843
20	Sidi Bel Abbes	7 296	345	16	41	370	7 666
21	Ghardaia	7 186	238	23	74	289	7 475
22	Ouargla	7 027	277	26	24	275	7 302
23	Ain Defla	6 829	279	3	57	333	7 162
24	Mascara	6 620	555	163	86	478	7 098
25	Médéa	6 752	255	88	76	243	6 995
26	Mostaganem	6 689	248	51	90	287	6 976
27	Djelfa	6 477	319	7	58	370	6 847
28	Tiaret	6 225	122	4	27	145	6 370
29	Tébessa	6 104	184	0	21	205	6 309
30	Relizane	5 854	188	28	30	190	6 044
31	Biskra	5 611	185	33	51	203	5 814
32	Bechar	5 341	208	11	32	229	5 570
33	El Oued	5 190	317	22	51	346	5 536
34	Guelma	5 139	306	15	78	369	5 508
35	Khenchela	5 197	168	37	32	163	5 360
36	Oum El-Bouaghi	4 623	232	28	33	237	4 860
37	Ain Témouchent	4 544	134	19	21	136	4 680
38	Souk Ahras	4 349	150	43	22	129	4 478
39	Laghouat	4 214	213	26	33	220	4 434
40	El Taref	3 928	171	28	54	197	4 125
41	Adrar	3 196	102	136	23	-11	3 185
42	Saida	2 464	108	6	28	130	2 594
43	Tamanrasset	2 292	120	30	24	114	2 406
44	Naama	2 305	93	65	31	59	2 364
45	El Bayadh	2 232	83	5	3	81	2 313
46	Tissemsilt	2 031	123	7	24	140	2 171
47	Tindouf	1 393	49	6	11	54	1 447
48	Illizi	1 366	45	8	9	46	1 412
Total		420 117	20308	2423	3962	21847	441 964

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	a
CHAPITRE I : LES PME ET L'ASSURANCE	1
Introduction	1
SECTION 01 : LES PME EN ALGERIE	2
1. Définition et caractéristiques des PME	2
1.2. L'Union Européenne :	3
1.3. Dans les pays en développement	3
2. Les caractéristiques des PME	4
2.1. Du point de vue organisationnel	4
2.2. Du point de vue juridique	5
3. Les étapes de développement des PME	5
3.1. La première période de 1962 à 1982	5
3.2. La deuxième période à partir de 1988	5
4. Analyse de développement des PME en Algérie	6
4.2. La population globale des PME	6
4.3. Evolution des PME par secteur d'activité	8
SECTION 02 : GESTION DES RISQUES DANS LA PME.....	10
1. Définition d'un risque	10
2. Objectif de gestion des risques.....	10
3. L'objet de la gestion des risques	10
3.1. Les risques spéculatifs ou commerciaux :	11
3.2. Les risques purs ou les risques aléatoires	11
4. Le processus de gestion des risques	13
4.1. Identifier et évaluer les risques	13
4.2. Traiter les risques.....	14
4.3. Suivre et contrôler les risques.....	15
SECTION 3 : LES PRINCIPES DE BASE DE L'ASSURANCE	16
1. Définition de l'assurance.....	16
2. Les principes de l'assurance	16
2.1. L'inversion de cycle de production	16
2.2. La mutualisation des risques.....	17
2.3. La loi des grands nombres	17
3. Rôle social et économique de l'assurance	18
3.1. Rôle économique	18
3.2. Rôle d'investisseur.....	18
3.3. Activité de service.....	18
3.3. Le rôle social.....	19
3.4. Rôle de prévention.....	19
4. Le marché algérien des assurances.....	19
4.1. Historique du marché algérien	19
4.2. Le profil du marché algérien des assurances.....	20
CONCLUSION	21
CHAPITRE II : LES PRODUITS D'ASSURANCE DE LA PME	22

Introduction	22
SECTION 01 : L'ASSURANCE DE L'INCENDIE ET DES RISQUES DIVERS	23
1. L'assurance contre l'incendie	23
1.1. La nature des événements garantis.....	23
1.1.1. Les événements de base assurés :	23
1.1.2. L'étendue de l'assurance incendie	23
1.2. Les biens ou objets assurés.....	24
1.2.1. Les biens immobiliers	24
1.2.2. Les biens mobiliers	25
1.3. Les dommages assurés	26
1.3.1. Les dommages directs.....	26
1.3.2. Les dommages indirects	26
1.3.3. Le préjudice immatériel	27
2. L'assurance des risques divers	27
2.1. L'assurance dégâts des eaux	27
2.1.1. Les assurances de choses	28
2.1.2. Les assurances de responsabilité	28
2.2. L'assurance Bris de glaces	28
2.2.1. Les objets garantis	28
2.2.2. Les événements couverts	28
2.2.3. Les extensions de garanties :	29
2.3. L'assurance contre le vol.....	29
2.3.1. Définition	29
2.3.2. Objet de la garantie	29
2.4. Assurance Perte d'Exploitation	29
2.4.2. Les événements assurés	30
2.4.2. L'assurance de base.....	30
2.5. Assurance Bris De machine	31
2.5.1. L'étendue de la garantie	31
2.5.2. Les risques exclus :	31
2.5.3. La valeur à assurer	31
SECTION 02 : L'ASSURANCE DES MARCHANDISES TRANSPORTEES	32
1. Les assurances facultés Maritimes	32
1.1. Les types de garanties	32
1.1.1. La garantie FAP SAUF	32
1.1.2. La garantie Tous Risques	32
1.2. Les Différentes Formules d'assurance	33
1.2.1. La Police d'Abonnement	33
1.2.2. La Police à Alimenter	33
1.2.3. La Police au Voyage	33
1.2.4. La Police Tiers Chargeurs.....	33
1.3. Les limites d'assurance	34
1.3.1. Limite dans le temps.....	34
1.3.2. Limites dans l'espace	34
1.4. La valeur assurée.....	34
1.5. La prime d'assurance.....	35
2. L'assurance des facultés transportées par voie Aérienne	35
2.1. Les modes de couvertures	35
3. L'assurance des facultés transportées par voie terrestre.....	35
3.1. L'assurance terrestre publique de marchandise	35

3.2. L'assurance des transports privés de marchandises	35
SECTION 03 : ASSURANCE FLOTTE AUTOMOBILE	37
1. Les besoins des PME	37
1.1. Caractéristiques spécifiques des véhicules d'entreprises.	37
2. Les types de garanties	38
2.1. La garantie obligatoire.....	38
2.2. Les garanties facultatives	39
Section 04 : l'assurance de la responsabilité civile de la PME	40
1. Généralité sur les responsabilités	40
1.1. Distinction entre responsabilité civile et responsabilité pénale	40
1.2. Les conditions de la responsabilité civile	41
2. Les assurances de responsabilité	41
2.1. Les règles communes aux assurances de responsabilité civile	41
2.2. Le contenu d'une assurance responsabilité civile	42
2.3. L'assurance de la responsabilité civile de l'entreprise	43
2.3.1. La garantie responsabilité civile exploitation	44
2.3.2. La garantie responsabilité civile produits	45
2.3.3. Les assurances de la responsabilité civile professionnelle	46
a. Activités de conception, fabrication, transformation, modification conditionnement de produits destinés à la consommation ou à l'usage.	46
b. Activités liées au domaine de la santé	46
c. Activités des établissements recevant le public (ERP).....	46
CONCLUSION	47
Chapitre III : Les enjeux et les contraintes pour développer l'assurance des PME.....	48
Introduction	48
SECTION 01 : PRESENTATION DE LA CASH ASSURANCES.....	49
1. La création de la CASH Assurances.....	49
2. L'organisation de la compagnie.....	50
3. Les chiffres clés en 2013.....	51
3.1. Activité technique	51
3.2. La structure du portefeuille	52
4. L'attractivité du secteur des PME.....	52
4.1. La production en 2011-2012 sur le secteur des PME/PMI	52
4.2. Les prévisions 2014-2016 pour le secteur des PME	53
SECTION02 : LES FACTEURS DE SUCCES POUR DEVELOPPER L'ASSURANCE DES PME	55
1. L'offre existante	55
1.1. Assurance Globale Risques Entreprises AGRE	55
1.2. Assurance Multirisque des commerçants & artisans	56
2. l'enjeu d'un bon réseau pour la CASH Assurances.....	56
2.1. Le réseau direct :	56
3. Le positionnement sur le marché des PME	58
3.1. Outils de positionnement.....	58
3.1.2. Se faire connaître auprès des PME	59
3.1.3. D'autres outils à mettre en œuvre	59
3.1.4. Le ciblage des zones d'activité industrielles	60

SECTION 03 : LES CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE	
DES PME	61
1. Présentation du questionnaire	61
1.2. Choix de l'échantillon.....	61
1.3. La taille de l'échantillon	62
1.5. Limites du questionnaire.....	63
2. L'analyse du questionnaire.....	64
3. Synthèse des résultats	74
Conclusion.....	75
CONCLUSION GENERALE	76
BIBLIOGRAPHIE.....	79
LES ANNEXES	81