



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Financières et Comptabilité

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilité

Option : « Finance et Assurance »

Thème

La Micro-Assurance Agricole

Cas : la Caisse Régionale de Mutualité Agricole de Tizi-Ouzou

(C .R.M.A)

Réalisé par :

HANIFI Safia

SOUDANI Hocine

Encadré par :

Mr SEDDIKI Abderrahmane

Membres de jury :

Président : Mme MEKACHER Amel, MCB à UMMTO

Examineur : Mr ANICHE AREZKI, MAA à UMMTO

Rapporteur : Mr SEDDIKI Abderrahmane, MAA à UMMTO

Co-Encadreur : Mr NAIT AMER Ali



Promotion 2020-2021



Remerciements

On remercie dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de mener à terme ce mémoire.

*Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu voir le jour sans l'aide et l'encadrement de **Mr SEDDIKI Abderrahmane** ainsi que **Mr Naït Amer Ali**, on les remercie pour leurs qualité de leurs encadrement exceptionnel, leurs patience et leurs disponibilité durant notre préparation de ce mémoire.*

*Nos remerciements les plus sincères et les plus profondes sont adressées au directeur de la **CRMA** de **TIZI OUZOU Mr HAMDAD MADJID** et tous le personnel, qui nous ont encadrés et soutenus durant notre stage pratique, particulièrement notre encadreur **Mr IBRAHIM SMAÏL** pour son aide pratique, son soutien moral et ses encouragements.*

Nos sincères remerciement vont aussi aux membres de jury qui ont eu l'amabilité d'accepter de consacrer un peu de leurs précieux temps pour lire et évaluer notre travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A ma chère Mère, quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurais point te remercier comme il se doit, je te dédie ce mémoire, pour ton amour, tes encouragements, tes sacrifices, tes prières, ton soutien moral, ta bienveillance me guide et ta présence à mes côtés à toujours été ma source de force et de motivations pour affronter les différents obstacles.

A la mémoire de ma chère grand-mère, je te dédie ce mémoire pour tes sacrifices et pour tous le bien que tu m'a fait, tu me manque tellement, j'espère delà où tu es tu es fière de moi, que Dieu t'accorde sa miséricorde et t'accueille dans son vaste paradis.

A mon cher Père, qui peut être fier, je te dédie ce mémoire pour tes encouragements, ton aide et ton soutien.

A mes chers frères et sœurs YANIS, ANAIS et LYNA, à toute ma famille, à mes amis, et à tous ce que j'aime et à toutes les personnes qui m'ont prodigué des encouragements et se sont donnés la peine de me soutenir durant cette année.

A mon Binôme Hocine, pour sa patience, son aide et son soutien moral, je te souhaite une bonne continuation.

A toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

SAFIA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A mes très chers parents, mon frère, ainsi toute ma famille.

*A mes profs qui m'ont soutenu tout au long de mon cursus,
en l'occurrence Mr Seddiki à qui je dois toute ma gratitude
et mes vifs remerciements.*

*A ma binôme Sofia, et toute la promotion finance et
assurance 2020/2021*

*A toute les amies et amis et surtout Célia, Mebarek,
Azouaou, Ismaïl, Kouceïla, Khaled, Nadir.*

*A toutes les personnes que j'ai connues au sein du
mouvement associatif et qui luttent pour les causes justes a
l'instar Lyamine et Younes et toute l'équipe TAGEJDIT.*

*A la prestigieuse université Mouloud Maameri de Tizi-
Ouzou*

A Camélia et à Moi-même.

HOCINE

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Introduction générale.....1

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances.....5

Section 1 : Cadre conceptuel et historique des assurances.....6

Section 2 : Les fondements de l'assurance.....17

Chapitre I : Présentation de l'activité d'assurance en Algérie.....36

Section 1 : Aperçu des assurances en Algérie.....38

Section 2 : Structure du marché assurantiel en Algérie.....43

Chapitre II : Genèse et Essor de la micro-assurance.....71

Section 1 : Notions et Evolution de la Micro-assurance.....73

Section 2 : La Micro-assurance Agricole.....104

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole au sein de la CRMA de TIZI-OUZOU.....122

Section 1 : Présentation de la CRMA et CNMA, la zone d'activité et les produits d'assurance.....125

Section 2 : Enquête et analyse des résultats.....139

Conclusion générale.....152

Bibliographie

Liste des tableaux

Liste des figures

Résumé

Liste des abréviations

Abréviations	Signification
CNMA	Caisse Nationale de M utualité A gricole
CRMA	Caisse Régionale de Mutualité Agricole
CNR	Caisse Nationale des R etraites
CPA	Caisse P opulaire d'Algérie
DG	D irecteur G énéral
CN	Catastrophe Naturel
CCRMA	Caisse M utuelle de R éassurance des M utuelles A gricoles
CMAR	Caisse M utuelle Agricole de R etraite
CASNOS	Caisse des A ssurances de S écurité S ociale des N on-salariés
CNAS	Caisse Nationale des A ssurances S ociales des T ravailleurs
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de P révoyance
CAAT	Compagnie A lgérienne des A ssurances de T ransport
CAAR	Compagnie A lgérienne d'assurance et de R éassurance
CASH	Compagnie d' A ssurance des H ydrocarbures
CIAR	Compagnie I nternational d' A ssurance et de R éassurance
CNA	Conseil National des A ssurances
FGA	Fonds de G arantie A utomobile
MAATEC	M utuelle A lgérienne des T ravailleurs de l' E ducation et de la C ulture
SAA	Société A lgérienne d' A ssurance
UAR	U nion A lgérienne des S ociétés d' A ssurance et de R éassurance
AGA	A gent G énéraux A gréés
DASS	D irection des A ssurances
GAM	G énérale d' A ssurance M éditerranéenne
DGT	D irection G énérale du T résor
CSA	C ommissions de S upervision d' A ssurance
BST	B ureau S pécialisé de T arifification
FSI	F ond S pécial d' I ndemnisation
FGAS	F ond de G arantie des A ssurés
TALA	T AAMINE L IFE A LGERIE
SPA	Société P ar A ction
SAPS	Société d' A ssurance de P révoyance de S anté
MACIF	M utualité A ssurance des C ommerçants et I ndustrie de F rance
CAGEX	Compagnie A lgérienne d' A ssurance et de G arantie des E xportations
SGCI	Société de G arantie de C rédit I mmobilier
CCR	Compagnie C entrale de R éassurance
2A	A lgérienne des A ssurance
EHEA	E cole des H auts E tudes d' A ssurance
CNAM	C onservatoire N ational des A rts et M étiers
IAHEF	I nstitut A lgérien des H autes E tudes F inancière
INSAG	I nstitut S upérieur d' A ssurance et de G estion
ISGP	I nstitut S upérieur de G estion et de P lanification
EPIC	E tablishement P ublic à C aractère I ndustriel
IPP	I ncapacité P ermanentePartielle ou T otale
ITT	I ncapacité T emporaire de T ravail
PIB	P roduit I ntérieur B rut
MA	M icro- A ssurance
USD	U nited S tates D ollar

DA	Dinar Algérien
CA	Chiffred’Affaire
IARD	Incendie Accidents et Risques Divers
BTT	Bureau International du Travail
ONG	Organisation Non Gouvernementale
MAS	Micro-Assurance Santé
IMF	Institut de Micro Finance
FIMA	Fard pour Innovation de la Micro Assurance
CIDR	Centrale International de Développement et de Recherche
USAID	United States Agency For International Development
AIG	American International Group
IRDA	Autorité Indienne de Développement et de Régulation

Introduction générale

Introduction générale

L'assurance telle que nous la connaissons aujourd'hui diffère de celle de l'antiquité, du fait de l'essor rapide qu'a connu le monde où l'être humain se trouve face à des risques plus complexes, pouvant affecter d'une part son intégrité ou le fonctionnement de ses activités et d'autre part de faire face à un avenir incertain. Ce besoin de sécurité fait de l'assurance une partie de la vie humaine à laquelle on ne peut renoncer, qu'elle soit obligatoire ou non.

Afin de se préserver de tous risques ou éventuels catastrophes qui pourraient survenir à l'avenir, l'homme a cherché à se prémunir auprès des compagnies d'assurance.

L'assurance peut être définie comme « *Un contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennant les primes ou autres versements pécuniaires à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation, en cas de réalisation du risque prévu au contrat* ».

L'activité d'assurance remonte à la haute antiquité (dès 1400 J.C.) ; depuis ce temps l'assurance évolue au même rythme que l'évolution des besoins de l'homme et l'accroissement de l'activité économique et financière. La notion d'assurance est née avec une logique de charité d'abord, puis une logique d'association pour arriver enfin à une logique indemnitaire avec le développement des activités de l'individu (plus exactement avec le développement de l'assurance maritime). Cette notion est devenue plus importante avec les nouvelles données du développement qu'a connue le monde dans ses divers domaines pour obtenir un marché important appelé « *marché d'assurance* ».

Pour l'Algérie, au moment de l'indépendance, le pays était confronté au problème des compagnies d'assurance, dont l'activité d'assurance était exercée par des compagnies étrangères, dont la plupart des compagnies françaises, qui étaient au nombre de 270. Elles sont assez formellement contrôlées, mais cette assurance est une excellente forme d'approvisionnement et d'épargne qui attire les capitaux.

En effet, le secteur d'activités algérien a été soumis au monopole de l'Etat, avec tout ce que cela impliquait, à savoir la spécialisation outrancière des entreprises publiques d'assurance et de réassurance.

Par la suite, vient la déspecialisation des compagnies d'assurance en 1989, où elles couvraient tous les risques vis-à-vis du public. Ce n'est qu'en 1995, que le dernier

Introduction générale

changement « celui de la libéralisation par le biais de l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 a »¹ est survenu dans le secteur des assurances.

Depuis l'indépendance jusqu'à nos jours, l'agriculture algérienne a subi de nombreuses évolutions qui visaient à changer progressivement la situation économique et sociale existante de l'espace rural algérien, qu'est un espace qui recèle beaucoup de potentiel agricole restés longtemps marginalisés, suite à de nombreuses crises économiques et sociales².

Les agriculteurs sont confrontés à de multiples aléas climatiques ou épidémiologiques qui peuvent impacter sévèrement leurs revenus et même mettre en péril la pérennité de leurs exploitations.

L'assurance agricole couvre non seulement les cultures et le bétail, mais aussi l'aquaculture, les forêts et les animaux ayant une valeur marchande importante, ainsi elle couvre aussi bien les entreprises que les individus engagés dans la production agricole.

Les personnes à faible revenu vivent dans des environnements à risques. Elles sont vulnérables à bien des dangers, y compris la maladie, le décès et l'invalidité accidentelle, la perte de biens liée aux vols ou aux incendies, les sinistres agricoles et les catastrophes en général, qu'elles soient naturelles ou provoquées par la main de l'homme. Les populations pauvres sont plus vulnérables à un grand nombre de ces risques que le reste de la population, elles ont, de plus, les moyens les plus limités pour faire face en cas de situation de crise.

Si les gouvernements, les bailleurs de fonds, les agences de développement et les autres acteurs du système font preuve d'un engagement sérieux dans la lutte contre la pauvreté, l'assurance doit figurer parmi les armes de leur arsenal.

En effet, la micro-assurance contribue à protéger les personnes à faible revenu contre des dangers spécifiques, ce en échange du paiement régulier de primes dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque encouru.

Choix du sujet

Notre choix se porte sur le thème de la Micro-Assurance Agricole, car elle constitue l'un des facteurs essentiels dans le développement et la pérennité du secteur agricole et c'est

¹ Ordonnance no 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, modifiée et complétée.

² SAIB G, SAIDANIT « Les contraintes à l'évaluation et la gestion des risques en assurances agricoles, cas de la CRMA de Tizi-Ouzou » mémoire master, promotion 2017/2018.

Introduction générale

aussi une question d'actualité qui pourrait nous aider à découvrir et à mieux comprendre ce domaine.

Problématique

A partir des écrits consultés et à travers les données recueillies, nous avons opté à étudier une nouvelle forme de l'assurance la Micro-assurance au niveau de la CRMA de Tizi-Ouzou. A cet égard, nous tenterons de répondre à la problématique suivante : **la micro-assurance se présente-t-elle comme vecteur de développement et une alternative pour les assurances ?**

De cette problématique découlent ces questions suivantes :

- Qu'est-ce que la Micro-Assurance ?
- Quels –sont les obstacles de l'assurance traditionnelle ?
- Y-a-t-il une distinction entre l'assurance classique et la Micro-Assurance ?
- Quels sont les parties prenantes en Micro-Assurance ? Quels rôles jouent-elles ?
- La Micro-Assurance constitue-t-elle une protection pour l'économie formelle, est-elle un moyen efficace pour protéger les petits producteurs Agricole ?

Objectifs

En premier lieu, l'objectif de notre recherche est de présenter la Micro-assurance d'une part dans le monde, et d'autre part dans l'Algérie cas de la CRMA de Tizi-Ouzou, son émergence, notions de base ainsi son développement.

En second lieu, élargir les recherches spécifiquement sur la micro-assurance Agricole ainsi son évolution.

Méthodologie de recherche

Afin d'atteindre nos objectifs de recherche, nous avons adopté une démarche descriptive basée sur des notions théoriques et fondées sur des recherches bibliographiques.

Premièrement, notre approche méthodologique est basée sur la recherche bibliographique et documentaire visant à exploiter tous les livres et documents tel que les articles, mémoires de master, thèses de doctorat, revues et sites Web qui nous permettent de présenter nos recherches.

Introduction générale

Deuxièmement, le déplacement sur le terrain à travers un stage pratique pendant une durée de deux mois au sein de la CRMA de Tizi-Ouzou. Le stage a été effectué dans les services des sinistres qui nous avons permis de recueillir un ensemble de données et d'information concernant notre étude de la Micro-Assurance Agricole.

Le plan du travail

Pour apporter des réponses aux questions soulevées dans la problématique, nous avons organisé le plan de recherche autour des axes ci-dessous :

Notre plan de travail est constitué de quatre chapitres et chaque chapitre contient deux sections.

Le chapitre préliminaire, traitera dans la première section les concepts de bases et l'historique des assurances, et la seconde section, les fondements de l'assurance.

Le premier chapitre, consacré à la présentation de l'activité d'assurance en Algérie, dans la première section, nous allons présenter un aperçu des assurances en Algérie, la deuxième section, met en évidence la structure du marché assurantiel en Algérie ainsi que les obstacles liés au sous-développement du secteur des assurances en Algérie.

Le second chapitre, la première section est destinée aux notions ainsi qu'à l'évolution de la micro-assurance, la seconde section est dédiée à la micro-assurance Agricole.

Le troisième et le dernier chapitre, consacré au cas pratique qui s'est déroulé au niveau de la CRMA de Tizi-Ouzou. En premier lieu, la première section aborde la présentation de l'organisme de la CRMA, la CNMA, la zone d'activité et les produits d'assurance. Ensuite, la deuxième section est consacrée à l'étude du cas pratique et l'analyse des résultats.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Introduction

Si le besoin de sécurité est lié à la précarité de la condition humaine son expression a évolué avec le contexte économique, social et culturel. Face aux différentes menaces qui confèrent les individus la survenance de certains événements susceptibles d'affecter leurs personnes ou leurs biens l'ont poussé à chercher un moyen de sécurité contre tout risque.

Ce chapitre s'articule autour de deux sections : dans la première nous allons exposer tous les concepts et notions de base de l'assurance, la seconde sera consacré aux fondements de l'assurance.

Section 1 : Cadre conceptuel et historique des assurances

L'assurance est un système qui permet de prémunir un individu, une entreprise contre les conséquences financières et économiques liées à la survenance d'un risque. Pour cela on va introduire quelques concepts de base.

1 Genèse de l'assurance

L'assurance est une discipline qui remonte à l'antiquité, c'est comme une sorte d'assistance mutuelle ou de recherche de protection qui s'agit d'une expression de solidarité sans doute aussi vieille que la société, qui unit un groupe d'individus dans l'adversité qui sont confrontés à des risques comparables.

Il est, en effet, notoire que l'histoire de l'assurance a traversé plusieurs époques d'où elle connaît sa naissance dans l'antiquité, toute en passant par le moyen âge, puis les temps modernes, pour arriver à nos jours.

1.1 La période antiquité

Cette période va de 4500 avant J.C jusqu'à 1347 après J.C¹ montrait l'expression de l'entraide organisée autour de la famille et de la communauté pour se solidariser par la répartition des conséquences si l'un des membres de cette dernière subit des dommages.

¹HADDAD. *L'assurance-crédit à l'exportation hors hydrocarbures en Algérie. Mémoire de magister académique, gestion des entreprises*, Tizi-Ouzou : Université de Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 24/09/2006,P.13.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Nous trouvons cette forme de solidarité chez :¹

- Les tailleurs de pierres de la basse Égypte :

Ces derniers avaient constitué des caisses d'entraides qui leur permettaient de se solidariser contre certains dangers ; ainsi la victime d'un accident bénéficiait de l'intervention de l'ensemble des autres tailleurs de pierre à travers des sociétés de secours mutuelles.

- Dans la Rome antique :

Chez les romains, on trouve également des associations intervenant lors de la survenance de certains événements (exemple: la cessation des légionnaires qui prévoyait une bourse en cas de départs lointain de volonté).

- Le code de Hammourabi, roi de Babylone :

Les babyloniens avaient codifié l'organisation des transports par caravane d'ânes et de chameaux, protégeaient les marchands contre la perte de ces marchandises transportées par la prévoyance de la répartition du coût de vol et des pillages.

1.2 Le moyen âge

Les formes d'assistance mutuelles que nous avons évoquées précédemment ne sont autres que de la pré-assurance, la notion d'assurance apparaît au développement du commerce maritime par le prêt à la grosse aventure qui est à l'origine de l'assurance maritime.²

Ce prêt est pratiqué par les grecs et les romains quatre siècles avant J.C, Les risques de transports affrontés étaient considérables. Le coût des cargaisons était très élevé, les armateurs ne pouvaient supporter seul les coûts, ils sont donc allés voir les banquiers qui acceptaient de partager les risques dans l'espoir d'obtenir des gains.

Si le bateau faisait naufrage ou si la cargaison était endommagée, le marchand ne remboursait rien au banquier. En revanche, en cas de réussite de l'expédition le prêteur était remboursé et touchait en plus une participation très élevée en compensation du risque qu'il avait pris. L'intérêt du prêt était environ 15% mais pouvait atteindre 40% voir 50%. Au XII^{ème} siècle avec la reprise des échanges commerciaux le prêt à la grosse aventure donna lieu à des abus qu'aux temps d'intérêt.

¹Couilbault - S couilbault Di Tommaso - V Huberty, « Les grands principes de l'assurance » 13ème Edition paris, dépôt légal mais 2017, p 15

²V. BRULHART petite histoire de l'assurance. Genève. Shultess2010. P62.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Mais, la prohibition canonique de l'intérêt par l'église a freiné l'expansion du prêt à la grosse aventure, et le pape l'interdit brusquement en raison de son caractère jugé usuraire. Pour les commerçants maritimes le coût était rude, Dès lors, il fallait trouver un système permettant au prêteur d'être certain de remboursement de son prêt, ces commerçants acceptèrent de garantir la valeur du navire et de ses marchandises, en échange d'une somme d'argent fournie auparavant.¹ Dès lors apparaissent les premières conventions d'assurance maritimes et la trace que nous avons aujourd'hui est la plus ancienne police d'assurance qui porte la date du 22 avril 1329 qui est conservé aux archives diplomatiques de Florence en Italie.

L'assurance maritime poursuit son développement dans les ports de la méditerranée puis l'atlantique notamment par l'initiative des négociants florentins, génois et flamands, en 1336, un décret du Doge de Gênes réglementait pour la première fois les assurances. Au Portugal, une ordonnance du roi Ferdinand 1er institue dans la deuxième moitié du XIV^e siècle, une assurance mutuelle obligatoire pour les propriétaires de navire de plus de 500 tonnes.

1.3 L'assurance aux temps modernes

Le développement de l'assurance maritime, avec la découverte des passages vers les Indes orientales, et de l'Amérique un peu plus tard donnera aux assurances leurs premiers socles juridiques et s'enrichissent par de multiples codes et ordonnances en l'occurrence l'ordonnance de Barcelone de 1485 constituerait la première réglementation du droit de l'assurance maritime.² En 1681, Louis XIV promulgue « l'ordonnance de la marine », première réglementation complète du droit maritime en France dont les dispositions constituent en même temps le droit commun en Europe. D'autres statuts et règlements ont été adoptés à cette période, notamment: Statut de Gênes, Règlement d'Anvers, Règlement d'Amsterdam, le guidon, style et usance des marchands qui mettent à la mer, un code rédigé par les négociants Rouennais, en 1563.³

¹ Idem. P.63

² V. BRULHART petite histoire de l'assurance. Genève. Shultess 2010. P.65.

³ Thiveaud Jean-Marie. La naissance des assurances maritimes et Colbert. In: *Revue d'économie financière*, n°4, 1988. Articles divers. P.155.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Cette époque fut marquée par l'apparition de plusieurs sociétés d'assurance comme :

- La première société d'assurance maritime apparaît à Gênes en 1424.
- Le grand incendie de Londres en 1666 donnera naissance au FIRE Office en 1667 et à la première société d'assurance contre l'incendie en 1684.¹
- En 1732, la première compagnie d'assurances est née aux États-Unis.
- La première société française incendie date de 1754 et la première compagnie royale d'assurance contre l'incendie en 1785.

1.4 L'assurance dans la période contemporaine

Les assurances accidents et responsabilités se sont des formes récentes de l'assurance. Le développement économique et technologique, l'expansion démographique ont contribué grandement au développement des autres branches d'assurance accidents. C'est ainsi qu'apparaît l'assurance automobile et beaucoup plus tard, l'assurance des machines.

A titre d'exemples, nous pouvons citer :²

- Assurance grêle en 1826
- Assurance mortalité de bétail en 1855 ;
- Assurance sur les accidents de travail en 1898 ;
- Assurance de responsabilité civile RC qui était progressivement introduite au cours du 19^{ème} et 20^{ème} siècle, comme :
 - Assurance de responsabilité des architectes et des promoteurs 1941 ;
 - Assurance de responsabilité des accidents scolaires 1945 ;
 - Assurance de responsabilité du fait de l'emploi de tout véhicule terrestre en 1958.

2 Définition de l'assurance

Peu importe l'action qu'il entreprend, l'homme a toujours dans l'esprit la crainte d'une éventuelle catastrophe, afin de se libérer de ses inquiétudes, il cherche à se prémunir à l'avance en faisant appel aux assurances qui le sécurise. Ce qui nous mène à expliquer sur plusieurs plans la notion d'assurance ci-dessous :

¹BIGOT, G. *droit des assurances: entreprises et organismes d'assurance*, 2^{ème} édition. Paris : édition DELTA, 2000, p.12.

²TAFIANI, Messaoud Boualem. *Les assurances en Algérie*, Étude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement .Alger : édition ENAP.P.14.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

2.1 Définition générale

D'une manière générale, l'assurance est définie comme une réunion de personnes redoutant l'arrivée d'un événement, qui cotisent pour permettre à ceux qui sont touchés par cet événement de faire face aux dommages résultant¹.

L'assurance est : « L'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leur contribution financière, permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par ce risque »²

2.2 Définition technique

L'assurance est : « l'opération par laquelle un assureur organise en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques et indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées »³

D'après le professeur M.JOSEPH HEMARD : « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération 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 compensent conformément aux lois de la statistique »⁴.

2.3 Définition juridique

Du point de vue juridique, « l'assurance est une convention par laquelle, en contrepartie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation du risque aléatoire prévu au contrat, moyennant le paiement d'un prix appelé cotisation »⁵

2.4 Définition législatif

Le législatif algérien définit l'assurance dans l'article 02 de l'ordonnance n°95 du 07 Janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 Février relative aux assurances en référence à l'article 619 du code civil comme suit : « *L'assurance est un contrat par lequel s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au*

¹ Couilbault F, Eliashberg C, Latrass M, « les grands principes de l'assurance », édition l'ARGUS 2003, p 49.

² YEATMAN. J, Op.cit, P1.

³ Lamber F Y, 2001, Op.cit. p38.

⁴ COUILBAULT François, COUILBAULT-Di Tommaso Stéphanie, HUBERTY Virginie « Les grands principes de l'assurance », 13^{ème} édition, Paris : EDITION L'ARGUS de l'assurance, 2017, P45.

⁵ LAMBER F y, « Droit des assurances », 11^{ème} Edition paris DALLOZ, 2001, P38.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat »¹.

2.5 Définition économique

L'assurance économique est un produit souvent commercialisé par les entreprises d'assurance aux consommateurs, sous la forme d'un "package" de garanties. Il s'agit d'un produit purement juridique, puisqu'il n'est constitué que des seules obligations prises par l'assureur².

L'assurance est un moyen de couvrir les conséquences financières des risques qui ne peuvent être éliminés par les mesures de prévention. Comme les autres mesures de prévention, l'assurance a un coût proportionnel au montant des garanties prévues et qui se trouve donc nécessairement inclus dans celui des produits ou prestations vendues ou fournies par l'assuré³.

Dans un contexte économique, l'assurance est l'activité qui consiste à « transformer des risques individuels en risque collectif en garantissant le paiement d'une somme (indemnité ou prestation) en cas de réalisation d'un risque à ceux qui ont préalablement versé une prime contractuelle (cas de l'entreprise d'assurance) ou une cotisation sociale volontaire (cas de la mutuelle) »⁴

3 Le rôle de l'assurance

L'assurance ne se limite pas à intervenir lors de la survenance des événements malheureux aux quels ils sont exposés les individus, mais elle présente d'autres utilités. On a fait ressortir l'importance de l'assurance en s'inspirant de ce qu'a dit Henry Ford : « *New York n'est pas la création des hommes, mais celle des assurances...* » Sans les assurances, il n'y aura pas de Gratte-ciel, car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle est de laisser sa famille dans la Misère. En effet, sans les assurances, aucun investisseur n'aurait risqué les milliards de dollars nécessaires à la construction des Gratte- ciel de Manhattan sans la garantie d'être remboursé des conséquences d'un incendie ou d'un défaut de construction que seuls les Assureurs peuvent proposer grâce aux mécanismes de l'assurance. Sans les assurances, Personne ne circulerait en voiture à

¹ MABROUK H, « code algérien des assurances » Edition 2006 Algérie, p.8.

² Support de cours de droit des assurances, « la place de l'assurance dans la gestion des risques : Notion - Historique - Intérêts – Mécanisme » P 18

³ Idem P 38

⁴ Piriou, Clerc. D : « Lexique de sciences économiques et sociales », Edition la Découverte, Paris 2007, P10.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

travers les rues. Un bon chauffeur est conscient qu'il Court à chaque instant le risque de renverser un piéton¹.

3.1 Le rôle social

L'assurance a pour but, grâce aux contributions versées par les assurés, d'indemniser Ceux d'entre eux qui sont victimes de coup du sort. C'est une fonction éminemment sociale en assurant les tâches suivantes :

- Garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après la disparition prématurés du chef de famille ;
- Donner les moyens de reconstruire sa maison ou de racheter un autre logement à celui dont la résidence a été détruite par un incendie ;
- Verser des sommes compensatoires à la perte de revenus professionnels à celui qu'un accident a mis dans l'incapacité de travailler ;
- Garantir aux individus et aux familles la sécurité de leurs revenus et de leur patrimoine malgré tous les risques auxquels ceux-ci sont exposés contribue à la cohésion de la société et au bonheur des individus ;
- Donner les moyens financiers aux malades ou aux blessés de se faire soigner selon les méthodes les plus efficaces et donc augmenter ses chances de retrouver la santé, tels est les objectifs sociaux fondamentaux de l'assurance.

Un autre aspect du rôle social de l'assurance est son incidence dans la survie des entreprises. En permettant de pérenniser des entreprises victimes de coups du sort qui peuvent, porter atteinte à leur stabilité (incendie, faillite d'un client débiteur, responsabilité civile Engagée pour malfaçon, etc.), l'assurance sauve des emplois, des savoir-faire, des lieux de vie et contribue à la stabilité des relations sociales et des emplois.

Il faut signaler que le rôle social de l'assurance a des limites. L'intervention de l'assureur lors de la survenance d'un sinistre consiste à offrir une indemnité en argent aux victimes, alors que l'argent n'est qu'une réparation financière des dégâts causés par le sinistre. Si une indemnité en argent suffit à un chef de l'entreprise de récupérer son matériel et ses matières premières détruites par un incendie, l'argent ne pourra jamais remplacer un mari ou un père, ni une main ou une jambe perdue lors d'un accident qui a rendu la victime dans l'incapacité de travailler. Cela est évident, mais l'assurance permet au moins à l'infirme, la

¹A. Tosseti, T. Behar, M. Fromentaux, S. Menart : « Assurance comptabilité réglementation actuariat », éd Economica, 2002, p.34.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

veuve, les orphelins, de percevoir des revenus et donc de conserver un niveau de vie respectable¹.

3.2 Le rôle économique

La fonction sociale de l'assureur a par elle-même des conséquences favorables sur L'économie.

- En permettant à des victimes d'accidents ou de maladie de retrouver des Ressources, l'assurance évite qu'elles ne soient à la charge de la collectivité et leur maintien Leur pouvoir de consommation.
- En permettant à des entreprises de continuer à fonctionner Après un sinistre, l'assurance consolide des emplois, des productions et préserve le tissu Économique.

Mais le rôle économique de l'assurance ne s'arrête pas à la préservation des acquis Économiques à un instant donné. L'assurance est en effet un moteur essentiel du Développement économique pour au moins deux raisons : la garantie des investissements et Le placement des cotisations².

3.2.1 Garantie des investissements

S'agissant d'une plate-forme pétrolière ou d'un Satellite de télécommunication au plus modeste commerce de proximité, aucun Investisseur n'accepterait d'y investir son argent en risquant de voir les capitaux Investis « *partir en fumée* », sans avoir sous la main non pas une promesse mais une Garantie de récupérer son argent lors de survenance des sinistres, et depuis longtemps Jusqu'à nos jours, seules les assurances ont pu offrir cette garantie aux investisseurs. Tout projet moderne d'investissement, et donc de développement, exige la Participation de l'assureur sous la garantie duquel l'entrepreneur et surtout son Banquier ne risqueraient pas les capitaux impliqués par le projet³.

3.2.2 Placement des cotisations

L'assureur perçoit des cotisations avant que les assurés Ne soient soumis aux risques contre lesquels ils sont garantis. Cela lui donne normalement une trésorerie excédentaire qu'il doit gérer au mieux des intérêts de la mutualité. En outre il s'écoule toujours un certain temps entre la date de survenance des sinistres et celle de leur règlement. À tout moment, les assureurs ont donc Connaissance d'une liste de sinistres déclarés dont le coût probable a pu

¹ JEROME Yetman , Op.cit. p.10

²YEATMANE, Jérôme. Op.cit., p.11.

³ Idem, p.11.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

être Évalué et sont en attente de règlement. Le total des évaluations de ces sinistres à régler Doit être provisionné au passif du bilan au titre des engagements qui doivent être, eux Aussi, gérés dans l'intérêt de la mutualité.

La part des cotisations qui doit être provisionnée et placée par les assureurs représente le Plus souvent une fraction de leur chiffre d'affaires annuel, surtout pour les assureurs qui pratiquent les branches d'assurance dites à liquidation lente parce que leurs sinistres, ou une part d'entre eux, exigent des délais de règlement importants, telles que la responsabilité civile, y compris la responsabilité civile automobile et le transport.

On constate que chez les assureurs dont une grande part du chiffre d'affaires est réalisée dans la branche automobile, les provisions pour sinistres à régler peuvent représenter plus de deux fois leur chiffre d'affaires annuel. Certaines branches telles que la construction et Surtout la vie, font prendre à l'assureur des engagements à long terme qui exige la construction de provisions très importantes. Une prime unique pour une garantie vie entière doit être épargnée pour toute la durée de la vie des assurés. Les assurances de capitalisation et de retraite donnent lieu à des Accumulations de provisions tout au long de la durée des contrats. Or ce sont ces assurances qui tendent à se développer le plus rapidement dans les pays à économie moderne et donc l'accroissement des placements des cotisations.

3.3 Le rôle financier

Le secteur des assurances est l'un des secteurs les plus importants dans l'économie d'un pays, il contribue non seulement à la protection du patrimoine, mais aussi de par son principe d'inversion du cycle de production, l'activité d'assurance permet de générer des masses financières importantes que les compagnies d'assurance injectent dans la sphère économique. Ainsi, l'assurance joue un rôle d'intermédiaire financier et contribue en effet, à l'investissement national.

En substance, nous pouvons dire que le rôle social et économique de l'assurance apparaît à plusieurs niveaux :

- La protection, la sécurité et le bien-être des individus ;
- La reconstitution du patrimoine, c'est-à-dire des biens détruits à la suite d'un sinistre ;
- Le développement de l'esprit de l'entreprise à travers la prise en charge des risques ;
- Les facilités d'accès au crédit ;

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

- L'investissement des sommes encaissées par l'assureur qui est un important collecteur de l'épargne¹.

4 Les limites des assurances

Malgré le développement de l'activité d'assurance, il existe toujours des limites à son expansion. Une fois le risque est pris en charge par l'assureur, ce dernier est confronté à deux limites. C'est la présence de l'asymétrie d'information² qui conduit à des problèmes d'anti sélection et de l'aléa morale.

4.1 La sélection adverse (Anti-sélection)

L'anti-sélection provient d'une corrélation imparfaite entre les caractéristiques observables des assurés (les critères de tarification utilisée) et l'intensité de leurs risques (sinistralité enregistrée)³.

L'exposition de l'individu au risque dépend de ses caractéristiques personnelles et de son comportement, information que la compagnie ne peut connaître sur son client dans le détail ; en effet, l'exposition au risque est différente d'un individu à un autre. Il s'agit d'un phénomène par lequel une offre sur le marché aboutit à des résultats inverses de ceux souhaités à cause de l'asymétrie d'information⁴.

Ce problème apparaît lorsque la compagnie d'assurance tente d'augmenter ses cotisations puisque cela pousse les meilleurs clients à partir, c'est-à-dire ceux dont la probabilité de réalisation de sinistre est la plus faible ; cela décrit que l'assurance est plus avantageuse pour ceux dont le risque est plus important.

On peut citer comme exemple :

Pour l'assurance maladie, la compagnie peut assurer les personnes en bonne santé et à faible risque et refuser (indirectement) d'assurer les personnes malades.

4.2 L'aléa moral

L'aléa moral signifie que les personnes assurées sont moins incitées à éviter ce contre quoi ils sont assurés. Autrement dit, c'est la possibilité qu'un assuré augmente sa prise de risque, par rapport à la situation où il supporterait entièrement les conséquences négatives

¹BNEAHMED K., Essai d'analyse de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie, Mémoire de magister académique, sciences économiques, monnaie finance & banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2014, p.09-10.

²On parle d'asymétrie d'information, lors d'un échange, quand certains des participants disposent d'informations pertinentes que les autres n'ont pas.

³Abderrahmane BOURAD, CNMA, offre nationale en matière d'assurance agricole.

⁴ ZAJDENWEBER, Daniel. *Économie et gestion de l'assurance*. Paris : Édition ECONOMICA, 2006, P. 43.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

d'un sinistre. Dans le cas où l'assuré provoque délibérément le sinistre pour encaisser l'indemnisation, cela peut être considéré comme le cas extrême de l'aléa moral.

On appelle aussi aléa moral tout changement de comportement d'un contractant contraire à l'intérêt général ou aux intérêts des deux parties du contrat, par rapport à la situation qui prévalait avant la conclusion du contrat ; l'un des contractants peut être mené à changer son comportement ; l'autre partenaire est alors dans une situation caractérisée par l'apparition d'un aléa moral.

On peut citer comme exemple :

Une personne qui n'a pas assuré sa maison contre l'incendie essaiera de limiter le risque incendie que se soit par l'installation des détecteurs de fumée ou bien en achetant des extincteurs et se montrant particulièrement prudent ; par contre une personne qui a contracté une assurance incendie ne se montrerait peut pas être aussi prudent.

Le problème de l'aléa moral conduit les assurances à fixer un niveau d'effort minimale à faire par l'assuré pour prétendre à l'indemnisation, rendre obligatoire certains niveaux de prévention et le mécanisme de la franchise (c'est la part de risque laissée à l'assuré), et le souci des compagnies d'assurances est comment modifier les incitations de leurs assurés à éviter le risque.

L'assurance est synonyme d'une garantie par laquelle l'assureur promet à une personne tierce, en cas de réalisation de dommage, une indemnisation en contre partie d'une prime. L'évolution de l'assurance est liée au développement du commerce, c'est avec la première civilisation que l'idée de l'assurance est apparue ; de ce temps elle n'a pas cessé de se développer à nos jours. Aujourd'hui, l'assurance est devenue une véritable technique de développement économique.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Section 2 : Les fondements de l'assurance

L'assurance fait désormais partie intégrante de notre quotidien. Pour la plupart des gens qui veulent se protéger des pertes économiques causées par des événements (Incendies, vols, accidents, maladies, etc.) ayant des conséquences fâcheuses, la signature d'un contrat d'assurance est devenue un acte naturel.

Le but de cette section est d'aborder les fondements inhérents à l'assurance afin de comprendre le plus objectivement possible les différents types et technologies de l'activité d'assurance.

1 L'opération d'assurance

Toute opération d'assurance donne lieu à un contrat qui lie une société ou compagnie d'assurance dénommée l'assureur, à une personne qui est l'assuré ou souscripteur dans ce contrat, il précisé que, moyennant le paiement d'une rémunération appelée prime d'assurance ou, plus brièvement prime, le souscripteur, ou un tiers désigné par lui, recevra des prestations ou des indemnités en cas de réalisation d'un événement redouté appelé sinistre (accident, vol, maladie, décès, etc.), à condition que cet événement se produise durant la période de validité du contrat.¹

Pour bien cerner et comprendre l'opération d'assurance, il est utile de définir ses éléments et acteurs constitutifs.

1.1 Les acteurs d'une opération d'assurance

L'opération d'assurance se compose de plusieurs acteurs qui sont :

- L'assureur
- L'assuré
- Le souscripteur
- Le bénéficiaire
- Le tiers

¹ CHRISTIAN Hess : « méthodes actuarielles de l'assurance vie », édition, Economica, 2000, p 10.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

1.1.1 L'assureur

C'est la personne morale qui s'engage à verser le capital (ou la rente) prévu, conformément aux clauses de contrat. Cela à condition que l'engagement réciproque du souscripteur ait été satisfait¹.

Avant, pendant et après la souscription du contrat, l'assureur doit être présent :

- Avant la signature du contrat, il doit concevoir des produits répondant à la demande, informer et conseiller les clients potentiels.
- Lorsque le contrat est souscrit, il doit s'assurer qu'il dispose d'une police d'assurance dans les meilleurs délais et conformément aux normes convenues.
- Une fois garantie acquise, il doit non seulement régler les sinistres, ainsi répondre aux questions et réclamations des assurés, délivrance des attestations, suivies de l'évolution des garanties et suggérer des modifications²

Droit et obligations de l'assureur :

L'assureur doit :

Répondre des pertes et dommages :

- Résultant de cas fortuits ;
- Provenance de la faute non intentionnelle de l'assuré ;
- Causé par les personnes dont l'assuré est civilement responsable, en vertu des articles 134 à 136 du code civil, quelles que soient la nature et la gravité de la faute commise;
- Causé par les choses ou les animaux dont l'assuré est civilement responsable, en vertu des articles 138 à 140 du code civil.

Exécuter selon le cas, lors de la réalisation du risque assuré ou à l'échéance du contrat, la prestation déterminée par le contrat. ³

1.1.2 L'assuré

L'assuré est la personne physique ou morale dont le patrimoine ou la personne est exposée au risque. En général l'assuré souscrit le contrat, paie la prime et bénéficie de la prestation promise en cas de réalisation du risque.

¹ J.-M.ROUSSEAU.T.BLAYAC.N.OULMANE « Introduction à la théorie de l'assurance », Dunod, Paris 2001. p133

² François Couilbault, Constant Eliashberg, Michel Latrasse : « les grands principes de l'assurance », largus,2002

³ Mabrouk H « Code Algérien des assurances », Edition 2006, p11

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Droit et obligations de l'assuré :

Il est tenu ¹:

- Lors de la souscription du contrat d'assurance, de déclarer dans le questionnaire toutes les circonstances connues de lui, permettant à l'assureur d'apprécier les risques qu'il prend à sa charge ;
- De payer la prime ou la cotisation aux périodes convenues ;
- Lorsque la modification ou l'aggravation du risque assuré est indépendante de sa volonté, d'en faire la déclaration exacte, dans les sept (7) jours à compter de la date où il en a eu connaissance, sauf cas fortuit ou de force majeure.

En cas de modification ou d'aggravation du risque assuré par son fait, d'en faire une déclaration préalable à l'assureur.

- Dans les deux cas, la déclaration doit être faite à l'assureur par lettre recommandée avec accusé de réception.
- D'observer les obligations dont il a été convenu avec l'assureur et celles édictée par la législation en vigueur, notamment en matière d'hygiène et de sécurité, pour prévenir les dommages et /ou en limiter l'étendue ;
- D'aviser l'assureur, dès qu'il en a eu connaissance et au plus tard dans les sept (7) jours, sauf cas fortuit ou de force majeure, de tout sinistre de nature à entraîner sa garantie, de donner toutes les explications exactes concernant ce sinistre et son étendue et de fournir tous les documents nécessaires demandés par l'assureur.

Le délai de déclaration de sinistre indiqué ci-dessus, ne s'applique pas aux assurances contre le vol, la grêle et la mortalité d'animaux².

1.1.3 Le souscripteur (preneur d'assurance)

Est la personne physique (par exemple le chef de la famille pour le compte de ses enfants, le transporteur pour le compte de ses clients, le maître de l'ouvrage pour le compte des entreprises intervenants sur un chantier ...) ou morale (la banque pour le compte de ses emprunteurs, l'entreprise pour le compte de ses salariés, une société pour le compte de ses filiales ...) qui contracte avec l'assureur en lui payant la prime.

¹ Article 15 de l'ordonnance 95-07, du 25 janvier 1995, relative aux assurances modifiée complétée par la loi n°06-06 du 20 février 2006.

² Mabrouk H, « Code Algérien des assurances », Edition 2006.p13.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

1.1.4 Le bénéficiaire

Le bénéficiaire est « la personne en faveur de laquelle sont stipulées des prestations d'assurance ». Les parties peuvent convenir à tout moment qu'un tiers peut prétendre au bénéfice de l'assurance aux conditions qu'elles déterminent. Toutefois, dans les assurances à caractère forfaitaire (ex. : l'assurance-vie), le bénéficiaire doit avoir un intérêt personnel et licite à la non-survenance de l'événement assuré.

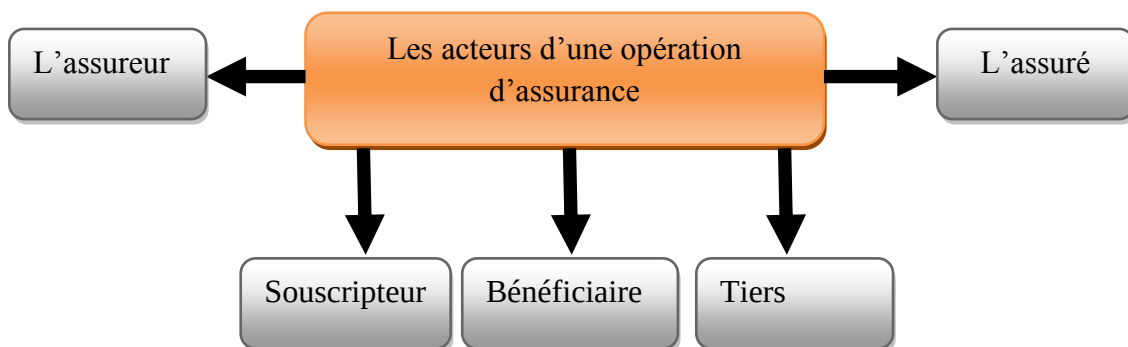
Lorsque les parties conviennent qu'un tiers peut prétendre au bénéfice du contrat, ce tiers ne doit pas être désigné nommément, ni même être conçu au moment de la stipulation; il suffit qu'il soit déterminable au jour de l'exigibilité des prestations d'assurance.

Le bénéficiaire qui invoque la stipulation pour autrui est lié par les conditions du contrat d'assurance ; il en peut donc pas se prévaloir d'une « inopposabilité » de l'une ou l'autre clause du contrat d'assurance¹.

1.1.5 Le tiers

Toute personne étrangère au contrat mais peut revendiquer le bénéfice (comme les bénéficiaires d'une assurance décès, les victimes en assurance de responsabilité ...)².

Figure n°1 : les acteurs d'une opération d'assurance



Source : réaliser par nous-mêmes.

1.2 Les éléments d'une opération d'assurance

Les définitions de l'assurance diffèrent et se diversifient mais rien n'empêche qu'elles sont toutes d'accord qu'une opération d'assurance soit constituée de quatre élément principaux à savoir : le risque, la prime, la prestation, et la compensation.

¹ Support de cours Economie des assurances, p15.

² BENZIANE.D, Op cit,P9.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

1.2.1 Le risque

Sur le plan juridique le risque est un événement futur et aléatoire ou d'un terme indéterminé, indépendant de la volonté des parties.

Selon COURTIEU (2002), le risque est : « *L'événement dommageable dont la survenance est incertaine (aléatoire), quant à sa réalisation ou à la date de cette réalisation ; il se dit bien de l'éventualité d'un tel événement en général, que de l'événement spécifié dont la survenance est envisagée* »¹

La notion de risque peut être appréhendée comme étant cette probabilité qu'un dommage puisse survenir. Et c'est pour se protéger contre cette probabilité que le particulier ou le professionnel va solliciter une assurance. L'assurance va ainsi prendre en charge la couverture du cout financier engendré, selon les termes conclus dans le contrat d'assurance. On parle alors de «*risque assurable*»²

Ce risque doit alors présenter certaines caractéristiques :

- Il doit être incertain ou aléatoire, l'aléa peut être :
 - Absolu : l'incertitude doit porter sur la survenance en elle-même (accident de voiture, incendie) ;
 - Relatif : l'évènement va se réaliser mais on ignore quand (décès).
- Il doit être futur ;
- Il doit être licite, c'est-à-dire non contraire à la loi
- L'événement ne doit pas dépendre de la volonté exclusive de l'assuré. En revanche, l'assurance intervient lorsque le fait dépend de la volonté d'une personne dont l'assuré répond.
- Il doit être réel, c'est-à-dire que le bien assuré doit exister
- Il doit être assez courant pour permettre de calculer sa probabilité ;
- Il ne doit pas être trop courant car il serait alors trop certain.

1.2.2 La prime ou cotisation

La prime ou bien la cotisation est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. Elle est payable au départ de l'opération

¹ Mabrouk H, « Code Algérien des assurances », Edition 2006.p13

² Support de cours Economie des assurances, p17.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

d'assurance ou de l'année d'assurance, d'où son nom de prime (que nous retrouverons dans la locution « de prime abord » ou dans le mot « primeur » qui signifie en premier)¹.

La prime est la contribution financière que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordé.

La contribution du souscripteur est généralement déterminée au forfait, il s'agit alors d'une cotisation fixe qui ne peut, en principe être modifiée au cours de la validité du contrat sans consentement de son client.

Elle doit être suffisante pour indemniser les sinistres survenus dans l'année et couvrir les frais (d'acquisition, de gestion, d'encaissement) exposés par l'assureur.

La prime correspond principalement au coût du risque auquel il convient d'ajouter les frais de fonctionnement de l'assureur (distribution et gestion) et les taxes éventuelles.

$$\text{PRIME} = \text{Coût du risque} + \text{Frais de fonctionnement de l'assureur} + \text{Taxes}$$

La prime se divise en trois parties :

- La prime pure ou technique
- La prime commerciale ou nette
- La prime totale

1.2.2.1 La prime pure ou technique

Elle permet de régler le sinistre, il s'agit de la somme demandée à l'assuré qui correspond à sa part des sinistres dans la mutualité gérée par l'assureur. La prime pure est dite également prime de risque ou bien prime d'équilibre ou encore prime technique. Elle correspond au coût des règlements des sinistres.²

$$\text{PRIME PURE} = \text{Fréquence des sinistres} \times \text{coût moyen}$$

¹ COUILBAULT F- S-DI -Huberty T, « les grands principes de l'assurance », 13^{ème} Edition, Paris 2017, p 47.

² COUILBAULT F- S-DI -Huberty T, « les grands principes de l'assurance », 13^{ème} Edition, Paris 2017, p 48.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

1.2.2.2 La prime commerciale ou nette

La cotisation net, dite commercial permet de faire face aux changements des frais d'acquisition et de gestion. La prime nette figure sur les documents commerciaux et tarifaires des sociétés d'assurance. Elle est égale :

$$\text{PRIME NETTE} = \text{Prime pure} + \Sigma \text{Chargements}$$

Les frais de chargement concernent les frais d'acquisition qui sont des commissions versé aux intermédiaires à porteur d'affaire (agent et courtier), et les frais de gestion et de fonctionnement qui sont destiné à rémunéré le personnel chargé d'établir et de gérer les contrats de sinistre et à donner le moyen aux locaux en matériel nécessaire à la gestion de la mutualité.

1.2.2.3 La prime totale

Inclus les frais d'accessoires qui représente une petite somme forfaitaire dans la justification à l'origine était de faire supporter a l'assuré le cout matériel de l'établissement du contrat (papier, rédaction, dactylographies, aujourd'hui tirage informatique), et impôt et taxe qui sont des sommes qui reviennent à l'état : en effet dans certains cas les états ou les communes on chercher à faire supporter aux assurés certaines dépenses dent ils sont supposés bénéficier.¹

$$\text{PRIME TOTAL} = \text{Prime nette} + \text{frais d'accessoire} + \text{frais impôts et}$$

1.2.3 La prestation de l'assureur

L'engagement de l'assureur consiste à verser une prestation en cas de réalisation totale ou partielle de l'événement faisant l'objet de l'assurance. Ce n'est pas nécessairement un fait dommageable pour l'assuré.

La prestation est en général une somme d'argent versée à :

- L'assuré qui a subi un dommage (*cas d'un assuré industriel dont l'usine a brûlé*) ;

¹COUILBAULT F- S-DI -Huberty T, « les grands principes de l'assurance », 13ème Edition, paris 2017, p 49.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

- A un tiers (*victime d'un assuré en responsabilité civile*) ;
- Au bénéficiaire (*d'un contrat d'assurance décès par exemple*).

Le montant de la prestation peut être fixé à l'avance. C'est le cas en assurances de capitalisation ou pour certaines garanties en assurance de personnes. On parle alors de prestations forfaitaires.

Dans le cas des dommages subis ou causés par l'assuré, la prestation dépendra de la valeur réelle du bien assuré et de l'importance du dommage. On parlera plutôt d'indemnité. La somme assurée ne constitue en effet que la limite des engagements de l'assureur.

La prestation en nature prend de plus en plus de place dans le système d'assurance. Ici, l'assureur, au lieu de verser une somme d'argent à l'assuré sinistré, paie directement au prestataire le montant de la réparation des dommages ou du service rendu.

1.3 La compensation au sein d'une mutualité

L'ensemble des personnes assurées contre un même risque et qui cotisent pour faire face à ses conséquences constitue une mutualité. L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les gens assurés contre la survenance du même type d'événement.¹

Selon ce principe, si le risque s'aggrave, le tarif des contrats augmente, si le risque diminue, le tarif baisse. Si des assurés « *fraudent* » (en ne déclarant pas la gravité de leurs risques ou en exagérant l'importance d'un sinistre, par exemple), c'est l'ensemble de la communauté qui sera pénalisée. L'idée de compensation au sein de la mutualité implique que tous les membres de cette mutualité soient traités sur un pied d'égalité, c'est-à-dire avec équité.

Le principe universel de l'assurance est le regroupement d'un grand nombre de contrats d'assurance au sein d'une mutualité, pour que se réalisent des compensations entre les risques sinistrés et ceux pour lesquelles l'assureur aura perçu des primes sans avoir dû régler des prestations. A cet effet, le rôle de ce dernier est de diviser la charge des dommages ou « mutualiser les risques : les mettre en commun, les répartir et les compenser en s'appuyant sur des lois mathématiques appliquées sur des statistiques collectées.

¹COUILBAULT F- S-DI -Huberty T, « les grands principes de l'assurance », 13^{ème} Edition, paris 2017, p 50.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

- Homogénéité des risques :

La réunion d'un grand nombre de risques aux mêmes chances en ce qui est de réaliser, ce qui donne une gamme de meilleures conditions pour la compensation entre les risques qui puissent se faire d'où l'importance des risques homogènes.

- La dispersion des risques :

Pour la survie de la mutualité, l'assureur doit veiller à ce qu'un seul sinistre puisse toucher à la fois un très grand nombre d'assurés et qu'il ne se réalise pas en même temps, sinon la compensation ne pourrait avoir lieu¹

- La division des risques :

Il convient d'éviter qu'un risque beaucoup plus important que la moyenne des risques assurés ne mette en péril l'équilibre de la mutualité, mais aussi les cumuls de risques individuellement proche de la moyenne des risques assurés sont susceptibles d'être sinistrés à l'occasion d'un même événement menaçant cette mutualité.

2 Le contrat d'assurance

2.1 Définition d'un contrat d'assurance

Le contrat d'assurance est une convention par laquelle, une partie dénommée assureur, s'engage à garantir une autre partie, dénommée souscripteur, qui souscrit le contrat en son nom personnel ou pour le compte d'autrui, moyennant le paiement d'une prime (pour les sociétés commerciales d'assurance) ou cotisation (pour les sociétés d'assurance à forme mutuelle), en cas de réalisation du risque prévu au contrat².

Il est rédigé en caractères apparents et doit contenir obligatoirement, outre les signatures des parties, les mentions ci-après³:

- Les noms et domiciles des parties contractantes ;
- La chose ou la personne assurée ;
- La nature des risques garantis ;
- La date de souscription ;

¹ Idem.

² COUILBAULT F-DI Huberty T, « les grands principes de l'assurance », 13^{ème} Edition paris, mai 2017. p81.

³ MABROUK H, « code Algérien des assurances », 1^{ère} édition, 2006, p10.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

- La date d'effet et la durée du contrat ;
- Le montant de la garantie ;
- Le montant de la prime ou cotisation d'assurance

2.2 Les caractéristiques d'un contrat d'assurance

2.2.1 Le caractère consensuel :

En application du principe de consensualisme, le contrat d'assurance se forme par le simple échange des consentements entre assureur et souscripteur. Sa validité ne dépend d'aucune condition de forme, l'écrit n'est exigé que pour la preuve du contrat. Est considérée comme acceptée, la proposition faite par lettre recommandée, de prolonger ou de remettre en vigueur un contrat suspendu ou de modifier un contrat sur l'étendue et le montant de la garantie, si l'assureur ne refuse pas cette proposition dans les vingt jours après qu'elle lui soit parvenue. Les dispositions de cet alinéa ne s'appliquent pas aux assurances de personnes¹

2.2.2 Le caractère aléatoire

Ce caractère est certainement celui qui fait la spécificité du contrat d'assurance. Il ne peut pas y avoir d'assurance sans aléas. Cet aléa est le risque. Cette notion de risque est souvent utilisée dans des sens proches et assez différents.

C'est l'éventualité d'un événement donné. Eventualité d'un événement incertain dont la date de la réalisation ne dépend pas exclusivement en tout cas de la volonté de l'une des parties. Ce caractérise le risque par conséquent c'est l'incertitude. Elle peut affecter la réalisation même de l'événement que sa date. Le décès par exemple est un élément certain mais sa date est incertaine.

2.2.3 Contrat à titre onéreux

Si bien qu'en contre parties de l'obligation qui incombe l'assureur, le souscripteur est obligé de payer une prime ou une cotisation.

¹Ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, art.8 de l'UAR relatif aux assurances et ses textes d'applications

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

2.2.4 Contrat synallagmatique

Contrat qui engendre des obligations réciproques qui se servent mutuellement de cause. Se déduit que lorsqu'une partie que ce soit l'assureur ou le souscripteur n'exécute pas ses obligations l'autre est en droit soit de suspendre les siennes soit de demander la résolution du contrat. Ces solutions sont applicables au contrat d'assurance, mais il y a des assouplissements.

2.2.5 Le caractère obligatoire

Certaines assurances sont imposées par la réglementation du pays, telles que les assurances couvrant la responsabilité civile et les assurances de sécurité sociale.

2.2.6 Le caractère nommé

C'est un contrat soumis à des dispositions particulières ou à un statut juridique spécial.

2.2.7 Le caractère successif

Le contrat d'assurance s'échelonne dans le temps, la garantie est en général renouvelée d'année en année ; néanmoins certaines garanties peuvent être beaucoup plus courte, par exemple souscrite le temps d'un voyage. Ce caractère successif implique l'application, lors de la résiliation du contrat, de la règle de divisibilité des primes calculées au prorata de la période de garantie.

2.2.8 Contrat d'adhésion

Suite à l'adoption de la réforme du droit des obligations contractuelles et quasi contractuelles par l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016, une nouvelle classification oppose également les contrats de gré à gré et les contrats d'adhésion. Le contrat d'adhésion est défini comme le contrat dont les conditions générales, soustraites à la négociation, sont déterminées à l'avance par une partie (article 11-10 du code civil).

En application de cette nouvelle disposition, le contrat d'assurance est donc (sauf exception) un contrat d'adhésion. Cette qualification entraîne l'application de l'article 11-71 du code civil qui prévoit que toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties au contrat est réputée non écrite. Cette nouvelle classification généralise en conséquence le régime des clauses abusives aux contrats d'assurances (le régime des clauses abusives prévu par le code de la consommation s'appliquait déjà au contrat d'assurance mais dans le seul cas où le souscripteur n'agissait pas à titre professionnel)¹

¹Ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, art.8 de l'UAR relatif aux assurances et ses textes d'applications

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

2.2.9 Contrat de bonne foi

La bonne foi est fondamentale en assurance. Cela signifie que l'assureur s'en remet entièrement à la loyauté de l'assuré : il se réfère à ses déclarations sans être obligé, d'une manière générale, de vérifier tous les éléments déclarés. Concrètement, la bonne foi du souscripteur est toujours présumée. Il appartient à l'assureur de prouver le contraire (ce qui est très difficile). Dans le doute, l'assuré sera réputé une bonne foi.

3 L'inversion du cycle de production :

L'assurance est un secteur très spécifique par rapport aux autres secteurs d'activité, dans la mesure où son cycle de production est inversé

En effet, dans la plupart des activités commerciales (*qu'il s'agisse de la vente de biens ou de services*), le coût du bien ou de la prestation peut être calculé en amont, puisque, au moment de la vente, l'entreprise sait généralement combien elle a dû dépenser pour fabriquer son produit. Schématiquement (*c'est-à-dire sans tenir compte des coûts de distribution et de promotion*), c'est en fonction du coût de production du produit que la société pourra alors en déterminer le prix de vente¹

Dans le cas de l'assurance, le secteur d'activité où les acteurs économiques vendent une protection contre le risque (*événement dommageable futur dont la réalisation est incertaine*), il est impossible aux compagnies de savoir avec certitude combien la prestation qu'elles vendent leur coûtera, la prime étant payée par le client avant que la prestation (*indemnisation en cas de sinistre*) n'ait été fournie par l'assureur.

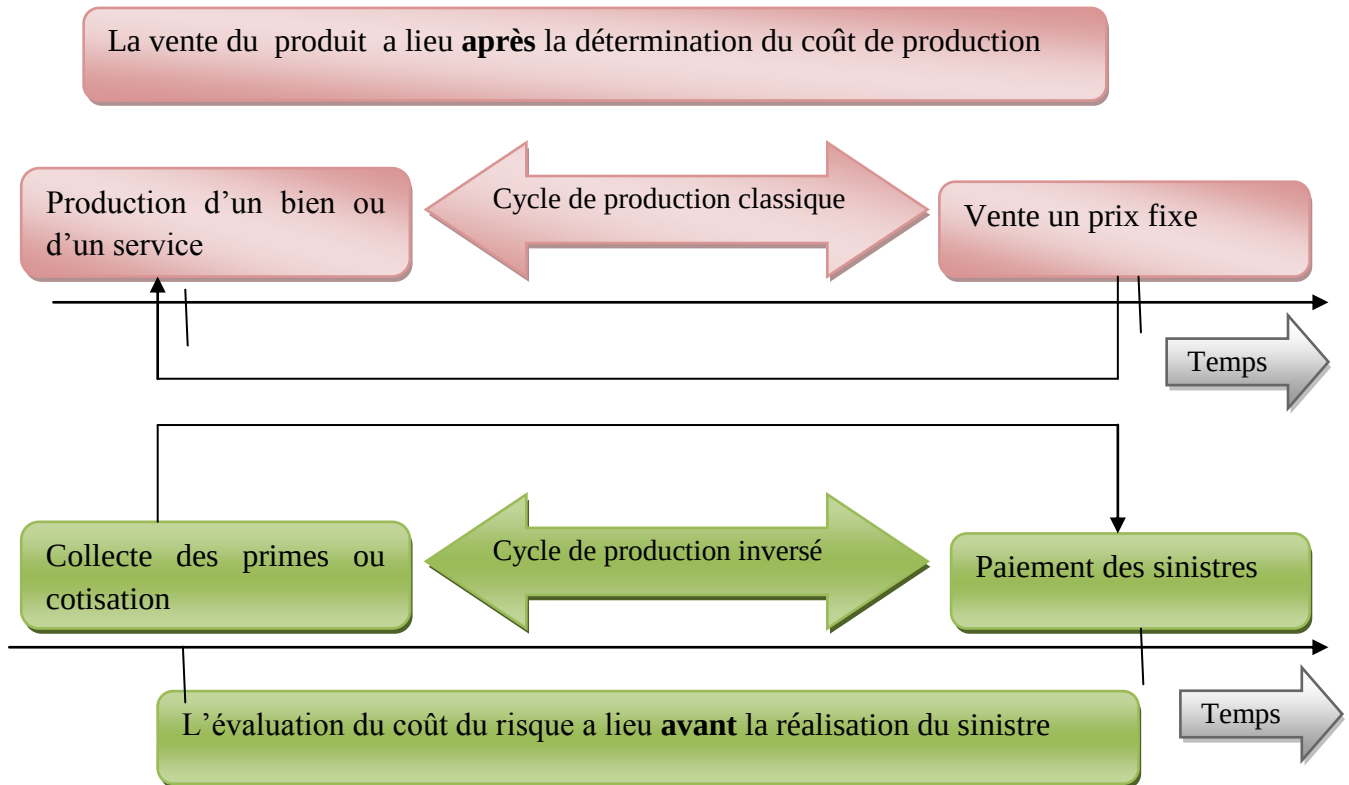
Ainsi, pour fixer le montant de sa prime, l'assureur ne peut se baser que sur des études statistiques lui permettant de se faire une idée (en analysant le taux de sinistralité et le montant moyen des sinistres des années passées) de combien lui coûtera sa prestation (indemnisation du sinistre), sans avoir cependant la certitude qu'il n'aura pas à faire face à de plus gros coûts (en cas d'augmentation du taux de sinistralité dans l'année en cours, par exemple, ou en cas de survenance d'une catastrophe naturelle imprévisible – tremblement de terre, tempête, etc.).

¹François couilbault : « les grandes principes de l'assurance », Edition l'argus 8eme Édition, paris, 2007, p : 80

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Les assureurs se voient donc contraints de provisionner des sommes très importantes pour faire face à leurs engagements futurs, sans avoir la certitude à 100 % que ces sommes seront suffisantes à honorer leurs engagements.

Figure n°2 : cycle de production inversé vs classique



Source : réalisé par nous-mêmes.

3.1 Les techniques de division du risque

A la base des deux procédés de division des risques, la coassurance et la réassurance, se trouve la notion de plein. Le plein se définit comme la somme maximum qu'une compagnie d'assurance peut accepter sur un risque donné si elle veut être mathématiquement certaine de ne pas risquer un montant de perte fixé à l'avance.

Chaque société détermine un montant de plein pour chaque catégorie d'assurance en tenant compte de sa capacité financière (*capital social, réserves, encaissements, volume et composition du portefeuille...*) et en tenant compte de son expérience de la probabilité de réalisation des risques.

Quand la valeur du risque proposé dépasse le montant du plein fixé l'assureur devra pouvoir se décharger de l'excédent pour accepter cette proposition.

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Pour cela deux méthodes s'offrent à lui¹.

3.1.1 La réassurance

Cette méthode de division des risques est beaucoup plus répandue. Elle consiste pour une société d'assurance (*appelée dans ce cas cédante*) à s'assurer auprès d'une autre société d'assurance (*le réassureur*) pour une partie des risques qu'elle a pris en charge. Le réassureur procédera lui-même de la même manière auprès d'un autre réassureur (*appelé rétrocessionnaire*). On obtient ainsi une division des risques aussi parfaite que possible et l'on peut dire que l'assurance et la réassurance partagent la même finalité : la mutualisation des risques.

L'assuré n'a de relation qu'avec son assureur direct qui demeure seul responsable vis à vis de lui, et ne peut s'abriter derrière son (ou ses) réassureur(s) en cas de défaillance pour éviter de tenir ses engagements.

Notons que la réassurance est très souvent internationale et concerne le plus souvent un ensemble de risques ce qui justifie l'emploi du mot « traité » plutôt que contrat de réassurance².

Dans les mécanismes de la réassurance, on appelle :

- Plein de conservation la somme maximale qu'un assureur estime en mesure de prendre en charge seul sur une catégorie de risques donnée ;
- Plein de souscription la somme maximale que l'assureur peut accepter sur un risque déterminé compte tenu de ses possibilités de réassurance.

La différence entre le plein de souscription et le plein de conservation (*ou rétention*) constitue l'excédent.

Il existe deux types de réassurance :

3.1.2 La réassurance des sommes ou des capitaux

Appelée également réassurance proportionnelle ce type comporte deux formules :

- **La réassurance en quote-part** (*ou participation pure*) ou la participation du réassureur est déterminée d'après un taux invariable fixé à l'avance. Si ce taux est par

¹ François couilbault : « *les grandes principes de l'assurance* », Edition l'argus 8eme Édition, paris, 2007, p : 80

² Formation D.E.S.S En Assurance-IAHEF (Les Bases Techniques De l'Assurance)

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

exemple de 75% le réassureur a 75% de tous les risques, 75% des primes et prend en charge 75% des sinistres.

Cette formule ne permet pas une bonne division des risques car l'assureur cède une même proportion sur chacun des risques souscrits quel que soit l'importance des capitaux. Elle prive en outre l'assureur d'un aliment de prime important.

- **La réassurance en excédents** de capitaux (ou de pleins) ou l'assureur ne cède sur chaque risque que la partie dépasse le plein de rétention qu'il s'est fixé. Pour éviter que l'assureur se sachant couvert renonce à opérer une sélection de risques rigoureuse, le réassureur impose la détermination d'un plein de souscription multiple du plein de conservation.

3.1.3 La réassurance des dommages ou sinistres

Cette réassurance n'est pas proportionnelle aux garanties et son impact n'est connu qu'après la survenance des sinistres.

Il existe deux formes de réassurance de dommages¹ :

- La réassurance **en excédent** de sinistres (*excessloss*) qui consiste à mettre à la charge du réassureur la partie des sinistres excédent un montant déterminé à l'avance conservé par la cédante et désigné sous le nom de priorité. La garantie du réassureur n'est amenée donc à jouer que pour les sinistres dépassant cette priorité ;
- La réassurance **en excède** de pertes (*stop loss*) dans laquelle le réassureur n'intervient que dans la mesure où l'ensemble des sinistres d'un exercice dépasse un pourcentage déterminé des primes afférentes à cet exercice. On utilise donc le rapport sinistre à primes (s/p).

Chaque sinistre n'est pas considéré isolément et un grand nombre de petits sinistres peut amener le réassureur à intervenir

¹ Formation D.E.S.S En Assurance-IAHEF (Les Bases Techniques De l'Assurance)

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

3.1.3.1 Le fonctionnement de la réassurance :

L'assureur entre en relation avec un réassureur pour transférer une partie du risque qu'il a contracté avec un client. Dans ce cas, c'est l'assureur qui doit reverser une prime d'assurance au réassureur. Cette prime sera elle aussi calculée en fonction du risque. L'assureur devient alors comme nous un client banal qui doit s'assurer pour garantir un risque qu'il pense ne pas pouvoir couvrir seul. Le traitement est le même et votre assureur qui est en affaire avec un réassureur devra procéder de la même manière que lorsque que vous souscrivez un contrat d'assurance.

Votre assureur achète une garantie au réassureur et lui reverse donc une prime pour lui transférer une partie du risque. Ainsi, si le risque pour lequel votre assureur vous assure se réalise, il ne devra pas payer en totalité le montant des remboursements. Comme tout assuré, en cas de sinistre votre assureur va déposer une requête auprès du réassureur pour se faire rembourser une partie des dégâts. Ainsi le réassureur dédommagera l'assureur qui à son tour vous remboursera avec d'une part, ses propres fonds et d'autre part, les remboursements du réassureur.

Il existe plusieurs formes de réassurance:

3.1.3.2 Les différentes formes de réassurances

- **La réassurance proportionnelle** : C'est une forme d'assurance propre aux assurances et dont le particulier ne bénéficie jamais. En effet, dans le cas de la réassurance proportionnelle, l'assureur et le réassureur peuvent être considérés comme des partenaires. C'est-à-dire qu'en cas de profit les deux parties se partageront les bénéfices alors qu'en cas de pertes ils devront mettre tous les deux la main à la poche.
- **La réassurance non proportionnelle** : Il s'agit pour un assureur de fixer un montant au-delà duquel il ne remboursera pas un sinistre et fera alors appel au réassureur. C'est une sorte de franchise dont la prime varie en fonction du risque et du montant de la franchise. Par exemple, un assureur vous garantit votre plateforme pétrolière pour un million d'euros. Au-delà de cette somme il convient avec le réassureur que c'est ce dernier qui doit prendre le montant du sinistre. Par exemple, si une grosse vague détruit la plateforme pétrolière et que les dégâts sont estimés à 10 millions d'euros. Votre assureur devra déboursier 1 million d'euro alors que le réassureur lui déboursiera 9 millions d'euros. En cas d'incendie partiel de cette plateforme pétrolière si les dégâts

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

sont estimés à 100 000 euros le réassureur n'aura rien à déboursier alors que l'assureur règlera l'intégralité du sinistre.

3.2 La coassurance

La coassurance est l'opération consistant en une couverture du risque par plusieurs compagnies, chacune d'elles garantissant le risque par le même contrat à hauteur d'une certaine part. Elle est considérée comme une division ou une répartition horizontale du risque car elle est pratiquée entre des sociétés d'assurances qui sont des acteurs économiques d'une même catégorie.

Concrètement, l'entreprise-proprétaire des risques confie la gestion de ceux-ci à une compagnie d'assurance et désigne ou fait désigner d'autres compagnies avec la première pour la couverture des risques. Chacune d'elles s'engage à couvrir une partie des risques exprimée en pourcentage appelée part ou quote-part.

Par exemple, si un entrepreneur vient faire assurer son usine d'explosifs ou de produits dangereux, le risque pour l'assurance est élevé. Si cette usine est importante avec de nombreuses machines industrielles, le coût de remboursement sera conséquent. L'assureur trouvera alors un arrangement avec le patron et calculera une prime d'assurance en fonction du risque. L'assuré ne traite donc qu'avec une seule compagnie d'assurance et son contrat le stipule bien. Pour autant, l'assureur va trouver le risque assez important dans ce cas précis et il va alors faire appel à d'autres compagnies d'assurance pour partager le risque.

Le fonctionnement de la coassurance

Il y a coassurance lorsqu'un assureur s'associe avec d'autres assureurs pour assurer ensemble un même risque. Vous vous rendez chez votre assureur « Monsieur X ». Vous souhaitez assurer votre fameuse usine explosive. Le risque est élevé et Monsieur X calcule une prime d'assurance en conséquence. Le contrat est signé et désormais vous savez que vous allez pouvoir compter sur monsieur X en cas de dégâts dans votre usine.

Monsieur X lui va alors faire appel à deux autres compagnies d'assurances pour garantir votre risque. Il contacte alors deux assureurs « monsieur Y » et « monsieur Z ». Après étude du dossier messieurs X, Y, et Z conviennent de se partager la prime d'assurance et aussi

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

de garantir le risque ensemble. Monsieur X encaisse 50 pour cent de la prime et redistribue 25 pour cent à monsieur Y et encore 25 pour cent à monsieur Z.

En cas de sinistre, si le risque se réalise, Monsieur X devra alors rembourser 50 pour cent des dégâts et messieurs Y et Z également 50 pour cent (25% + 25%). La coassurance n'est pas nouvelle et elle a fait ses preuves notamment pour ce qui est d'assurer les risques « moyennement importants » qui, à l'échelle humaine classique, représentent déjà des sommes d'argent assez conséquentes¹

¹ www.assurances.info/dessous-assurance/le-principe-de-coassurance-et-de-reassurance/, consulté en décembre 2021

Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances

Conclusion

L'assurance est synonyme d'une garantie par laquelle l'assureur promet à une personne tierce, en cas de réalisation de dommage, une indemnisation en contrepartie d'une prime.

L'évolution de l'assurance est liée au développement du commerce, c'est avec la première civilisation que l'idée de l'assurance est apparue ; de ce temps elle n'a pas cessé de se développer à nos jours. Aujourd'hui, l'assurance est devenue une véritable technique de développement économique.

Chapitre I : Présentation de l'activité de l'assurance en Algérie

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Introduction

Aujourd'hui, l'assurance joue un rôle primordial pour la croissance des économies des pays, elle participe à la gestion des ressources productives à commencer par la ressource humaine pour arriver aux ressources non vie. La solidité du secteur des assurances engendre un système économique performant et compétitif.

En Algérie, Le marché assurantiel a vécu différentes étapes depuis sa naissance à nos jours. En effet, tout comme les autres secteurs de l'économie, le secteur assurantiel était soumis au monopole de l'Etat, puis était libéralisé en 1995 à travers l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative à l'assurance et qui a été complétée et modifiée par une nouvelle loi en 2006. Enfin à l'ouverture économique et la volonté de s'insérer dans la mondialisation à travers l'instauration de l'économie de marché.

Ce présent chapitre s'articule autour de deux sections, dans la première nous allons récapituler les différentes mutations de l'activité des assurances depuis la période coloniale jusqu'à l'ouverture du marché, dans la seconde, nous allons dresser une image structurante du marché des assurances en Algérie.

Section 1 : Aperçu historique du marché assurantiel en Algérie

L'activité de l'assurance en Algérie fut introduite par l'administration coloniale, mais au lendemain de l'indépendance, ce secteur a évolué dans un contexte de changement permanent pendant plusieurs étapes et de multiples réformes, allant de la période de centralisation où il est soumis au contrôle de l'État à celle de la libéralisation qui s'est caractérisée par l'adoption de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Pour mieux illustrer cette évolution, nous allons présenter un résumé de ces étapes importantes qui ont marqué l'histoire de l'assurance en Algérie.

1 L'assurance en Algérie sous l'autorité coloniale

L'histoire de l'assurance en Algérie se confond pendant toutes les périodes coloniales avec l'évolution de l'assurance en France.¹ Cette période était caractérisée par le monopole des compagnies françaises sur le secteur d'assurance en Algérie. Cela se confirme en 1861 par la création d'une mutuelle incendie spécialisée par l'assurance en Algérie et dans les colonies. Afin de répondre à la demande des colons-agricultures surtout-sont instituées. C'est le cas de la « Mutuelle Centrale Agricole » qui effectue ses opérations dès 1993 qui fait partie de la « Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricole » laquelle a été créée en 1907 et qui groupe les mutuelles de Tunisie, du Maroc et de l'Algérie.²

Des textes métropolitains ont été adoptés par législateur pour réglementer l'assurance en Algérie dont les principaux sont :³

- La loi du 13 juillet 1930 réglementant l'ensemble des contrats d'assurance terrestres.
- Le décret du 14 juin 1938, unifiant le contrôle de l'État sur les entreprises de toutes natures et de capitalisation, et tendant à l'organisation de l'industrie des assurances.
- La loi du 25 avril 1946, relative à la nationalisation de certaines sociétés d'assurances et à l'industrie des assurances en général et à la création d'une Caisse Centrale de Réassurance, d'une école nationale d'assurances, et d'un Conseil National des assurances.

¹TAFIANI BOUALEM, « les assurances en Algérie », édition ENAP et OPU, Alger, 1984, p.22.

²P. J. RICHARD, « Histoire des Institutions d'assurance en France », L'Argus, paris, 1956, p.10 (Ordonnance de Louis XIV).

³Il ne s'agit pas d'une énumération exhaustive.CF. Code des assurances, 3ème édition, L'argus 1981, paris, p.801 à 891. (Le plus ancien texte rapporté remonte à juillet 1868)

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

En attendant la mise en place plus adaptés aux réalités de l'économie algérienne, le sénateur Algérien a reconduit ces textes au lendemain de l'indépendance par la loi du 31 décembre 1962.

1.1 Après l'indépendance

A la suite de l'accession à l'indépendance, les opérations d'assurance sont pratiquées par des compagnies étrangères, dont 270 compagnies françaises.

L'évolution de l'assurance après l'indépendance est passée par les étapes suivantes :¹

1.2 L'étape de transition : (de 1962 à 1966)

Les pouvoirs publics dans cette première phase ont maintenu les règles héritées de la colonisation dans cette activité d'assurance dominée par la branche dommages. Durant cette phase, les opérations d'assurances étaient régies par des textes d'inspiration française.

L'absence de cadres nationaux et de législation propre à l'Algérie pouvant assurer le fonctionnement et le contrôle des sociétés d'assurance pendant toute cette période, les autorités ont voulu réguler le marché et ce en élaborant des textes réglementaires :

- L'Institution de la réassurance obligatoire pour les opérations d'assurance effectuées en Algérie à travers la création de la Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) par la loi n° 63-197 du 8 juin 1963, obligeant toutes les sociétés d'assurance de céder une part de 10% des primes encaissées.
- La loi n° 63-201 du 8 juin 1963, relative aux obligations et garanties exigée des entreprises d'assurance exerçant en Algérie cette loi est venue subordonner à la présentation d'une demande d'agrément auprès du Ministère des finances et à un cautionnement préalable, la possibilité des entreprises étrangère d'exercer, ou de continuer à exercer, leurs activités en Algérie.
- Création de la Société Algérienne d'Assurance (SAA) par l'arrêt de 12 décembre 1963, société mixte, dont 39 du capital social sont détenus par les Egyptiens.²
- L'arrêt du 28 avril 1964, porte agrément de la Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles (C.C.R.M.A).

¹TAFIANI BOUALEM, op.cit. p.69

² Idem p.72.

1.3 L'étape du monopole de l'Etat : (de 1966 à 1995)

Les autorités algériennes ont opté, très tôt, pour un système socialiste basé sur la planification de l'économie où le monopole de l'État est prédominant dans le plus grand nombre de secteurs d'activité à la suite surtout de la nationalisation d'entreprises étrangères. Ce fut le cas du secteur bancaire et des assurances. Les responsables politiques après Juin 1965, confrontés à l'état de quasi faillite du Trésor et à l'impératif du financement si n'est du développement, au moins du fonctionnement normal des administrations ont pris conscience de l'importance stratégique de ce secteur et des énormes capitaux qu'il draine. C'est dans ce contexte de besoins impérieux en financement interne qu'a été institué, le 27 Mai 1966, le monopole de l'État sur toutes les opérations d'assurances en se réservant l'exclusivité de ces opérations par le biais des entreprises nationales d'assurances. Toutefois, en 1966, sur les 17 sociétés exerçant à l'époque seule la Société Algérienne d'Assurance (SAA) a été nationalisée, tandis que les autres, exceptions faites pour les sociétés sous forme mutuelle, ont été soumises à la procédure de liquidation. Une fois le monopole de l'État institué, l'Algérie s'est retrouvée en 1966 avec, d'une part, deux sociétés d'assurance publiques (la SAA et la CAAR) et, d'autre part, deux sociétés privées, seulement, exerçant sous forme de mutuelle. Ces deux sociétés sont la MAATEC et la CCRMA. Cela signifie donc que toutes les autres entreprises sont ou bien liquidées ou bien ont procédé au transfert du portefeuille de leurs contrats vers les compagnies algériennes. Après sa nationalisation, le secteur des assurances se compose de la manière suivante :

- La CAAR chargée de la cession légale et de toutes les opérations d'assurances ;
- La SAA prend en charge les opérations d'assurances directes ;
- MAATEC prend en charge la couverture des risques des adhérents de cette mutuelle;
- La CCRMA s'occupe des opérations d'assurances liées aux risques se rattachant à l'exploitation agricole.

Cette situation restera telle quelle jusqu'en 1976, date à laquelle, les compagnies d'assurances se spécialisent chacune dans la couverture d'un certain nombre de risques.

La CAAR est chargée principalement de couvrir les gros risques nécessitant des techniques approfondies.

La SAA doit s'occuper exclusivement des risques simples.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Vu l'importance que prend la branche transport dans la CAAR, l'État décide, par le décret N° 85-82, de créer une nouvelle compagnie appelée la Compagnie Algérienne des Assurances de Transport (CAAT), qui est chargée exclusivement de la couverture des risques liés aux transports maritime, aérien et terrestre.¹

A la fin des années 80 tous les secteurs économiques affichaient des résultats extrêmement décevant, ce qui a contraint l'État à procéder à une série de réformes. Pour le secteur des assurances, ces réformes ont donné lieu à la déspecialisation des sociétés d'assurances, en 1989. A partir de 1990, les entreprises nationales sont désormais libres de commercialiser tous les produits d'assurance et donc de proposer différents produits de multiples branches, il instaure ainsi la concurrence dans ce secteur.

1.4 La période de l'économie de marché (1995 à nos jours)

La conjoncture internationale et le passage douloureux de l'économie algérienne planifiée à l'économie de marché ont poussé le législateur à élaborer une nouvelle loi pour s'adapter aux nouvelles exigences du marché. C'est la promulgation de la loi 95-07 du 25 janvier 1995 qui a procédé à la levée du monopole de l'Etat sur le secteur des assurances et la libéralisation du marché.

Cette loi a été modifiée et complétée par la nouvelle loi 06-04 du 20 janvier 2006 relative aux assurances, qui a introduit des nouvelles mesures. De la part des assurés, cette loi a permis une meilleure protection de l'assuré et une meilleure occupation de ses besoins de par l'autorité de contrôle.

L'ordonnance 95/07 a permis la Libéralisation et le développement des marchés des assurances, mais les dysfonctionnements enregistrés au niveau du secteur algérien des assurances ont poussé les pouvoirs publics à promulguer La loi 06-04 modifiant complètement l'ordonnance 95-07 dans le but de:

- Stimuler l'action d'assurance ;
- Renforcer la sécurité et la gouvernance des entreprises ;
- Réorganisé supervision.

¹El moujahid : 4 avril 1985, adaptation par le conseil des Ministres des statuts des entreprises d'assurances (SAA, CAAR, CNMA, CCR) et création de la CAAT. (Quotidien).

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

L'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 a été complétée et modifiée par la loi n°06-04 du 04 février 2006.

Les principaux apports de cette loi sont :¹

- Le renforcement de l'activité d'assurances des personnes.
- La généralisation de l'assurance de groupe.
- La réforme du droit du bénéficiaire.
- La création de la bancassurance.
- La séparation des activités vie et non vie des compagnies d'assurance.
- Le renforcement de la sécurité financière.
- La création d'un fonds de garantie des assurés.
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément.
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurance est/ ou de réassurance étrangère.

Section 2 : Structure du marché Algérien des assurances

Sur le plan institutionnel, le secteur des assurances est régi par un certain nombre de textes juridiques traitant des divers aspects liés au régime des assurances, à l'organisation et au contrôle de l'activité des assurances. La loi 95-07 Promulguée le 25 Janvier 1995, modifiée et complétée par la loi n°06-04 du 04 février 2006, est considérée comme le texte fondateur de la configuration actuelle du secteur des assurances.

1 Les intervenants du marché algérien des assurances

Plusieurs acteurs interviennent dans le marché des assurances en Algérie, c'est pour cela que l'Etat exerce un pouvoir réel de contrôle et de surveillance sur ce marché à travers de différents organes de contrôle, afin de permettre aux assurés d'accorder la confiance aux

¹BOUAZIZ CHEIKH, « l'histoire de l'assurance en Algérie », Assurance et gestion des risques, 2013, Revue de l'assurance n°81, p.288, 289.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

différents auteurs du marché a l'image des compagnies d'assurance, des agents généraux, les courtiers, et les banques.¹

1.1 Les institutions en charge d'assurance

Ces institutions sont :

- Le ministère des finances
- La direction des assurances
- Conseil national des assureurs
- La commission de supervision d'assurance
- La centrale des risques
- Le bureau spécialisé de tarification (BST)
- Le fond de garantie automobile (FGA)
- Le fond de garanties des assurés(FGAS)

1.1.1 Le ministère des finances

Le ministère chargé des finances est le premier responsable du secteur des assurances en Algérie, il vise à veiller sur la protection des droits des assurés, et les bénéficiaires du contrat d'assurances, il est l'organe délibérant des agréments afin de permettre aux compagnies d'assurances nationales ou étrangères ainsi que les agents généraux de pouvoir exercer leurs activité d'assurance.

1.1.2 La direction des assurances

La direction des assurances (DASS) du ministère des finances fait partie intégrante de la direction générale du trésor (DGT).

1.1.3 Conseil national des assureurs

Le conseil national des assureurs par abréviation (CNA) est un organe institué par le ministère des finances, et présidé par le ministre des finances. Le conseil est consulté sur les questions relatives à la situation, l'organisation et le développement de l'activité d'assurance et de réassurance. Il est saisi soit par son président, soit à la demande de la majorité de ses membres.

¹BENILLES, Bill. « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international. Université FERHAT Abbas, 2011. P 20.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

A travers les travaux scientifiques qu'il entreprend et les recommandations qu'il présente aux décideurs, le CNA apparait comme un instrument très important dans la détermination de la politique générale de l'État en matière d'assurance.

1.1.4 La commission de supervision d'assurance

Le CSA est un organe qui exerce le contrôle de l'Etat sur l'activité des assurances et de réassurances. Elle agit en qualité d'administration de contrôle au moyen de la structure chargée des assurances au ministère des finances (DGT/DASS). La CSA, instituée par l'article 209 de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée, a deux principaux objectifs :

- Protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance, en veillant à la régularité des opérations d'assurance ainsi qu'à la solvabilité des sociétés d'assurances.
- Promouvoir et développer le marché national des assurances, en vue de son intégration dans l'activité économique et sociale.

1.1.5 La centrale des risques

Les sociétés d'assurance et les succursales des sociétés d'assurance étrangères doivent fournir à la centrale des risques les informations nécessaires à l'accomplissement de ses missions.

Le décret exécutif n°07-138 précise les contours de sa mission : la centrale des risques collecte et centralise les informations relatives aux contrats d'assurance et de réassurance et les succursales d'assurance étrangères. Toutes sociétés d'assurance doivent lui déclarer les contrats qu'elles émettent, la centrale les informe de toutes pluralités d'assurance de même nature et pour un même risque.

1.1.6 Le bureau spécialisé de tarification (BST)

C'est bureau crée sous l'égide de ministère des finances par décret exécutif N° 09-257 du 20 chaâbane 1430 correspondant au 11 aout 2009 fixant la composition, l'organisation et le fonctionnement de l'organe spécialisé en matière de tarification des assurances notamment l'application de l'article 231 de l'ordonnance N° 95-07 du 23 chaâbane 1415 correspondant au 25 janvier 1995, modifiée et complétée. Ce bureau est présidé par le représentant du ministre des finances.

1.1.7 Le fond de garantie automobile (FGA)

Le Fonds de Garantie Automobile (FGA) est un Etablissement public sous tutelle du Ministère des Finances qui a succédé au Fonds Spécial d'Indemnisation (FSI) lequel a été

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

institué par l'article 70 de l'ordonnance portant loi de finances de 1970. Pour rappel, le FSI a été créé initialement en vue d'indemniser les victimes d'accidents corporels de la circulation routière causés par des véhicules automobiles dans les cas où l'auteur responsable est inconnu ou connu mais non assuré ou déchu de la garantie. Par la suite, après les événements qu'a connu notre pays en 1988 et à compter de 1991, les pouvoirs publics ont étendu l'objet du FSI dans un premier temps aux dommages résultant des manifestations troublant l'ordre public et par la suite à ceux inhérents aux actes de terrorisme et sabotage.

- **Le fond de garanties des assurés (FGAS) :**

En application des dispositions de l'article 213, de l'ordonnance N° 95-07 du 23 Chaâbane 1415 correspondant au 25 janvier 1995, modifiée et complétée, l'article 1 du Décret exécutif

N° 09-111 du 11 Rabie Ethani 1430 correspondant au 7 avril 2009 fixe les modalités d'organisation et de fonctionnement ainsi que les conditions financières du fonds de garantie des assurés.

Le **FGAS** a pour mission de supporter, dans la limite des ressources disponibles, tout ou partie des dettes nées des contrats d'assurance d'une société d'assurance en situation d'insolvabilité, dans le cas où les actifs de cette dernière se trouvent insuffisants.

1.2 Les professionnels chargés de la vente des produits d'assurance :

S'agissant de la vente, le réseau de distribution de l'assurance est composé de quatre types d'intervenants ¹:

1.2.1 Les compagnies d'assurance :

Le premier réseau de distribution s'agit de compagnies publiques ou privées que nous avons citées dans le point précédent, ces compagnies disposent d'un réseau étendu de points de vente, dites « agences directes ». Ce sont des salariés des compagnies qui assurent la vente des produits.

Cette situation résulte de l'ancien monopole où seules les compagnies d'assurance publiques pouvaient intervenir sur le marché. De ce fait, ce réseau est très présent chez les assureurs publics traditionnels, encore que l'évolution récente consiste à transformer les points de vente directs en agences. Pour leur part, les nouveaux assureurs se partagent entre la

¹ KPMG, Guide des assurances en Algérie 2015

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

constitution d'un réseau formé de salariés et le recours à des agents généraux. Les conditions d'accès limitent le développement à grande échelle de cette forme de distribution.

1.2.1.1 Typologie des compagnies d'assurances en Algérie

Le marché algérien des assurances est en pleine mutation suite à l'obligation faite aux assureurs de séparer l'assurance vie et non-vie. Les compagnies se répartissent de manière suivante¹ :

- **Les compagnies d'assurance publiques**

1) Les compagnies publiques d'assurances de dommages : elles sont au nombre de quatre, à savoir :

- **La CAAR (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance)**

La CAAR est la plus ancienne compagnie du marché, spécialisée à l'origine dans les risques commerciaux et industriels. Elle est aujourd'hui la troisième société du marché (en 2012) avec un réseau composé de bureaux directs et d'agents généraux. Son capital social est de 12 milliards de dinars

- **La SAA (Société Nationale d'Assurance)**

La SAA est première société du marché par son chiffre d'affaires (près de 23,2 milliards de dinars en 2012), son réseau (460 points de vente entre agences directes, agences générales et sous-agences) et ses effectifs (3 650 personnes, dont 1 300 en directions régionales et 1 700 en agences directes). La SAA a signé en avril 2008 un accord de partenariat stratégique avec le groupe français d'assurance Macif.

- **La CAAT (Compagnie Algérienne des Assurances de transport)**

La CAAT est venue sur le marché par scission des activités de la CAAR, a été spécialisée sur les risques transports. Par la suite, la CAAT a développé son activité sur l'ensemble des branches d'assurance. Elle est aujourd'hui la deuxième société du marché avec un chiffre d'affaires de 15,5 milliards de dinars en 2012 représentant une part de marché de 17%. Son capital social est de 7,49 milliards de dinars.

¹ Idem,p45

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

➤ **La CASH (Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures)**

La CASH est détenue par SONATRACH (64%), NAFTAL (18%), CAAR (12%) et CCR (6%). Sa part de marché à fin 2012 est de 9%. Son portefeuille est constitué des risques des hydrocarbures et des grands risques industriels. La CASH réalise une part importante de son chiffre d'affaires avec son actionnaire principal, SONATRACH, dont elle couvre environ 80% des risques. Son capital social est de 7,8 milliards de dinars.

2) Les compagnies publiques d'assurances de personnes

➤ **TALA (TAAMINE Life Algérie) SPA, filiale de la CAAT**

Elle a démarré ses activités en 2011, a été créée par la CAAT pour exercer les activités d'assurance de personnes. Le capital social de la société est réparti entre la CAAT (55%), le Fonds national d'investissement (35%) et la Banque extérieure d'Algérie (15%).

➤ **CAARAMA Assurance SPA, filiale de la CAAR**

Elle a repris le portefeuille des contrats vie de la CAAR pour environ un milliard de dinars. 90% de sa production concernent des produits de prévoyance collective à destination des entreprises.

➤ **SAPS (Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé)**

SAPS est une filiale issue du partenariat entre la SAA et la compagnie française MACIF (Mutualité Assurance des Commerçants et industriels de France), SAPS est la première compagnie d'assurance de personnes en Algérie, elle est dotée d'un capital social de 2 milliards de dinars.

3) Deux (2) Sociétés publiques spécialisés dans l'assurance du risque crédit

➤ **La CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations)**

La CAGEX est spécialisée dans les risques commerciaux, les risques politiques, les risques de non-transfert et les catastrophes naturelles. Son capital social de 2 milliards de dinars est réparti entre 10 institutions publiques, 5 banques et 5 compagnies d'assurance. Elle est considérée comme un acteur important en termes d'assurance-crédit à l'exportation.

➤ **La SGCI (Société de Garantie de Crédit Immobilier)**

La SGCI fut créée en 1997 avec le statut d'entreprise publique économique (EPE). Son capital social de 2 milliards de dinars est détenu à 40,35% par le Trésor public ; le reste

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

est réparti entre différentes banques et compagnies d'assurance, toutes publiques. La SGCI a pour unique mission de couvrir les établissements de crédit contre le risque de défaut des souscripteurs de crédit immobilier.

4) Une (1) compagnie publique de réassurance

➤ La CCR (Compagnie Centrale de Réassurance)

La CCR a été créée en 1973 pour capter le flux des cessions du marché national. Son capital social est de 16 milliards de dinars. Ses activités s'étendent à toutes les formes de réassurance et à l'ensemble des branches d'assurance.

A l'international, la CCR dispose d'une filiale à Londres (Angleterre) – Mediterranean Insurance & Reinsurance Company Ltd (MED-RE) – et des participations dans le capital de la Société africaine de réassurance (Africa-RE) à Lagos, au Nigeria, et de la Société arabe de réassurance (Arab-RE) à Beyrouth, au Liban. Elle est aussi membre actif du Syndicat arabe des risques de guerre (AWRIS) dont le siège est au Bahreïn.

• Les compagnies d'assurance privées

1) Sept (7) Sociétés privées d'assurances de dommages

➤ La CIAR (Compagnie internationale d'Assurance et de Réassurance)

La CIAR appartient au groupe algérien Soufi, elle est la première société privée du marché par son chiffre d'affaires avec une part de marché de 7%. Son capital social est de 4,2 milliards de dinars.

➤ La 2A (l'Algérienne des Assurances)

C'est une filiale du groupe algérien Rahim. Son capital social est de 2 milliard de dinars. Elle fut la première compagnie d'assurance 100% privée à voir le jour en Algérie.

➤ TRUST Algeria Assurance et Réassurance

Les actionnaires de la TRUST sont Trust Real Bahrein (95%) et Qatar General Insurance (5%). Son capital social est de 2,05 milliards de dinars.

➤ La GAM (Générale d'Assurance Méditerranéenne)

La GAM assurance a été rachetée en 2007 par un fonds d'investissement spécialisé sur l'Afrique basé à Tunis, ECP. Son capital social est de 2,4 milliard de dinars.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

➤ **SALAMA Assurances Algérie**

C'est une filiale du groupe SALAMA ISLAMIC Arab Insurance Company de Dubaï, est spécialisée dans les produits conformes à la charia islamique « TAKAFUL ».

➤ **ALLIANCE Assurances**

Du groupe algérien KHELIFATI, agréée en juillet 2005, est opérationnelle depuis 2006. En vue de se conformer aux nouvelles exigences réglementaires en matière de capital social minimum, Alliance Assurances a effectué un appel public à l'épargne en émettant des actions sur la Bourse d'Alger. Elle est aujourd'hui, avec NCA ROUIBA, la seule entreprise privée cotée en Bourse. Son capital social est de 2,2 milliards de dinars.

➤ **AXA Algérie Dommages :**

Filiale du n°1 mondial de l'assurance, AXA Algérie a été créée en juillet 2011. Le capital social de 2 milliards de dinars est détenu à 49% par le groupe AXA, 15% par la Banque extérieure d'Algérie et 36% par le Fonds national d'investissement. Cette compagnie a commencé effectivement ses activités en décembre 2011.

2) Quatre (4) Sociétés privées d'assurances de personnes

➤ **CARDIF EL DJAZAIR**

C'est une filiale de BNP Paribas El DJAZAIR. Elle commercialise une partie de ses produits par le biais de la banque du même groupe et, récemment, par le biais de la CNEP Banque. Elle contribue de ce fait à l'essor de la bancassurance en Algérie

➤ **MACIR-Vie**

Résulte d'une scission de la CIAR, qui fut la première compagnie privée à s'être conformée à l'obligation de séparation des activités vie et non-vie. Elle est dotée d'un capital social d'un milliard de dinars.

➤ **La MUTUALISTE**

C'est une filiale 100% de la CNMA, créée en janvier 2012 suite à l'obtention de l'agrément de la société à forme mutualiste avec un fonds d'établissement de 600 millions DA, en décembre ce dernier atteint 800 millions DA. La mutualiste a hérité de la CNMA les produits qu'elle commercialise à savoir, l'assurance individuelle accident et la

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

complémentaire santé ; il y a aussi l'assurance de remboursement de crédit individuel et la retraite complémentaire. Ces produits sont destinés à tout le personnel du monde agricole.

- **Deux (2) Sociétés à forme mutuelle**
- **La CNMA (Caisse Nationale de Mutualité Agricole)**

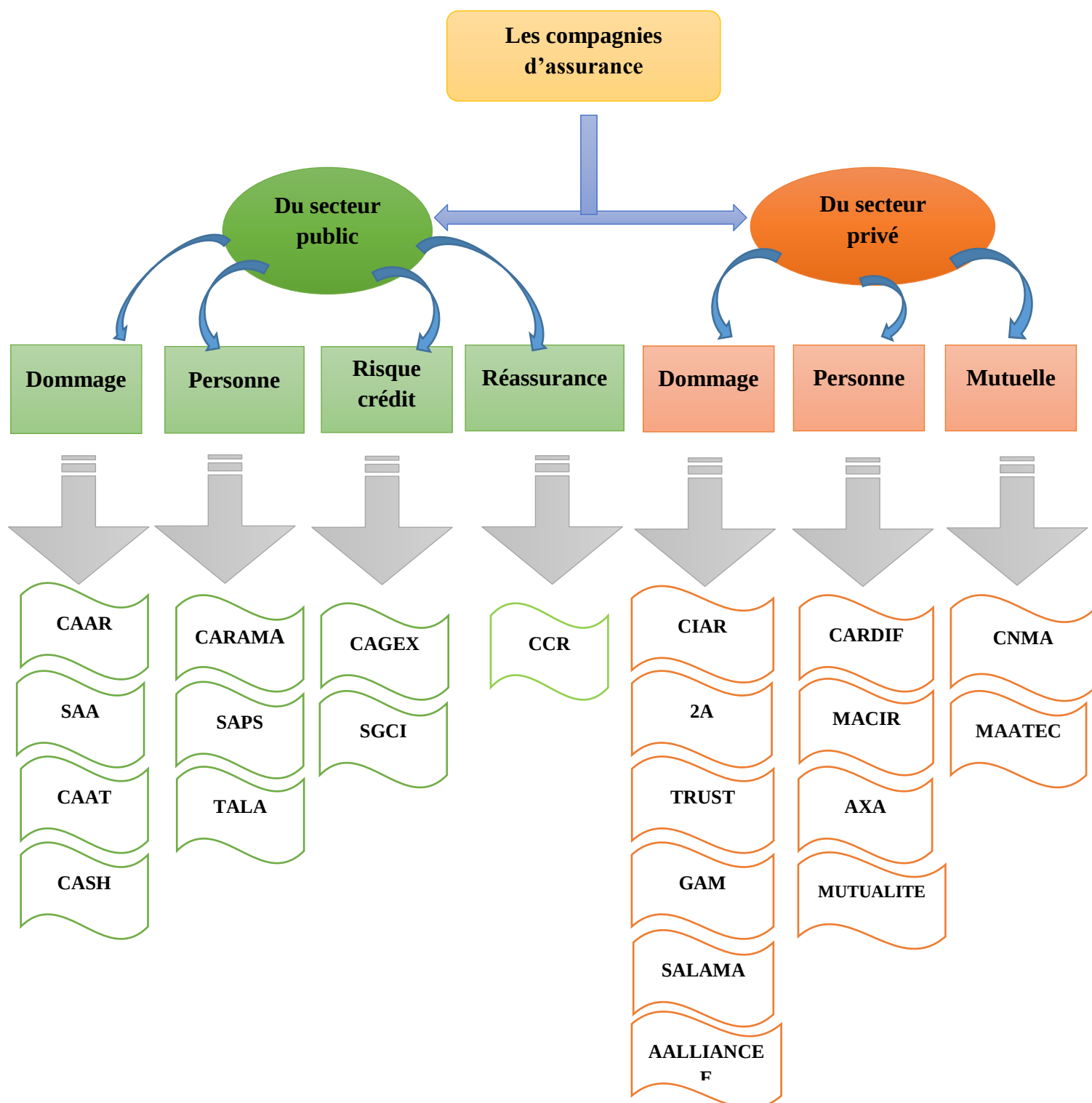
La CNMA est une institution financière mutualiste. Elle est composée d'un réseau de 65 Caisses régionales de mutualité agricole (CRMA), elles-mêmes sociétaires de la Caisse nationale. Elles sont relayées par 302 bureaux locaux. La CNMA réassure les CRMA et garantit leurs engagements. La CNMA assure ses sociétaires et ses assurés notamment contre les risques d'aléas climatiques.

- **La MAATEC (Mutuelle d'Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la culture)**

C'est une mutuelle d'assurance dont les souscripteurs sont généralement des employés du secteur de l'enseignement et de la culture. Elle est spécialisée dans l'assurance automobile et d'habitation. Son capital s'élève à un milliard de dinars pour se conformer aux exigences réglementaires.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Figure n° 3 : Typologie des compagnies d'assurances en Algérie



Source : Réalisé par nous-mêmes

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

1.3 Agents généraux d'assurance

Le deuxième réseau de distribution est constitué des agents généraux agréés (AGA). Ce sont des mandataires commissionnés des compagnies d'assurance, habilités à distribuer tout ou partie des produits de la compagnie. Beaucoup d'agents généraux sont d'anciens cadres des compagnies d'assurance.

Selon l'UAR, près de 1090 agents généraux exercent sur le territoire algérien. En effet, certains sociétés surtout privés travail d'avantage avec les agents généraux.¹

1.3.1 Les courtiers d'assurance

Les courtiers d'assurance sont mandataires des assurés pour lesquels ils recherchent auprès des différentes compagnies du marché, les meilleures couvertures aux meilleurs prix.²

Le courtier d'assurance ne peut exercer son activité qu'après avoir obtenu l'agrément délivré par la commission de supervision des assurances.³

Dans la pratique, les courtiers travaillent avec un nombre limité de compagnies. Ils sont en nombre de 38 en 2015, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités.⁴

1.3.2 La bancassurance

Cette forme de distribution des produits d'assurance est apparue en Algérie à partir de 2006, ici, ce sont des guichetiers formés à cet effet qui, dans le cadre du réseau de distribution bancaire, proposent aux clients de la banque des produits d'assurance.⁵

Les produits d'assurance concernés sont limités à une liste où figurent :

- Les assurances de personnes : accidents, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation.
- Les assurances crédit.
- Les assurances des risques simples d'habitation : multirisques habitation, catastrophes naturelles.
- Les assurances agricoles.

¹Article édité par l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance.
www.uar.dz.com. (Consulté en septembre 2021).

²Article 258 de l'Ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances. (J.O n°13 du 08 mars 1995).

³Article N°22 du décret exécutif n°95-340 du 30 octobre 1995 relative aux assurances.

⁴Article édité par l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance.

⁵Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. JORA n°35 du 23 mai 2007.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

1.3.3 Les réassureurs

Il n'existe qu'une seule société agréée exclusivement en réassurance : la Compagnie centrale de réassurance (CCR), compagnie nationale. D'autres sociétés généralistes détiennent un agrément dans la branche réassurance, essentiellement pour permettre la conservation d'une part des grands risques dans le pays.¹

1.3.4 Autres intervenants

Outre de ces intervenants cités précédemment, il existe d'autres acteurs qui interviennent de manière directe ou indirecte dans le marché des assurances à l'image de :

1.3.4.1 L'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR)

L'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance, par abréviation « UAR » est une association professionnelle créée en 1995, constituée et régie conformément aux dispositions de la loi, notamment l'Ordonnance n° 95/07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi n° 06/04 du 20 Février 2006 et agréée par le Ministère des Finances par décision n° 001 du 06 janvier 2014.

Le siège de l'Union est fixé à Alger, elle exerce son activité sur l'ensemble du territoire national.

L'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance réunit en son sein les compagnies d'assurance et de réassurance ainsi que les succursales de sociétés étrangères pratiquant l'assurance et la réassurance; tout statut juridique confondu.

Conformément à la législation en vigueur, toutes les sociétés d'assurances et/ou de réassurance agréées doivent adhérer à l'UAR, y compris les mutuelles.

➤ Mission et rôle de l'UAR

- ✓ De défendre et représenter les intérêts collectifs de ses membres vis-à-vis des tiers et des Pouvoirs Publics ;
- ✓ D'assurer à ses membres un cadre de consultations et d'échanges sur toutes les questions d'intérêt commun ;
- ✓ De procurer à ses membres son assistance et son expertise à toute solution de problèmes d'ordre technico-juridique ou financier liés à l'analyse, à la gestion et au transfert de risques en réassurance et/ou en *coassurance* ;

¹ KPMG, guides des assurances en Algérie 2015.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

- ✓ D'engager les capacités potentielles des membres de l'Union à l'effort collectif de stimulation de la croissance et de la performance dans la logique de la stratégie de développement du marché et sa contribution à la stabilité économique et à la formation de l'épargne.

1.3.4.2 Les experts, commissaire d'avaries, et les actuaires

Les activités d'expert, de commissaire d'avaries et d'actuaire sont définies par les articles 270 et 270 bis de l'ordonnance n° 95/07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée.¹

L'exercice des activités d'expert, commissaire d'avaries et actuaire est soumise à un agrément délivré par l'Union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance conformément aux dispositions du décret n° 07/220 du 14 Juillet 2007 fixant les conditions d'agrément d'exercice e et de radiation des experts, commissaires d'avaries et actuaires auprès des sociétés d'assurances.

- **L'expert**

L'expert est une personne physique ou morale prestataire de service habilitée à rechercher les causes, la nature, l'étendue des dommages et leur évaluation et à vérifier, éventuellement, la garantie d'assurance.²

- **Missions de l'expert :**³

- Rechercher les causes du sinistre ;
- Etablir la matérialité du sinistre ;
- Déterminer la nature et l'étendue du dommage ;
- Estimer et/ou d'évaluer le dommage ;
- Etablir un rapport sur l'ensemble des constatations.

- **Le commissaire d'avaries :**

Est considérée comme commissaire d'avaries, toute personne physique ou morale prestataire de services habilitée d'une part, à rechercher les causes et constater les dommages

¹ Union algérien des sociétés d'assurance et de réassurance.

² Idem

³ Idem

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

pertes et avaries survenus aux navires et aux marchandises assurés, et d'autre part, à recommander les mesures conservatoires et de prévention des dommages.¹

➤ Missions du commissaire d'avaries

Le commissaire d'avaries est habilité à recommander des mesures conservatoires dans l'intérêt des propriétaires de la cargaison et de l'assureur et à entreprendre toutes actions qui visent la prévention des dommages causés aux marchandises.

• L'actuaire

L'actuaire c'est une personne qui réalise des études économiques, financières et statistiques dans le but de mettre au point ou de modifier des contrats d'assurance.

L'actuaire évalue les risques et les coûts pour les assurés et les assureurs, et il fixe les tarifs des cotisations, en veillant à la rentabilité de la société. Il suit les résultats d'exploitation et surveille les réserves financières de la société.²

➤ Missions de l'actuaire :

Analyser les paramètres économiques, financiers et statistiques en vue de déterminer les conditions d'assurance ;

- Evaluer les risques et les coûts pour les assurés et/ou les assureurs ;
- Examiner les conditions de rentabilité et de solvabilité d'une société d'assurance ;
- Suivre les résultats d'exploitation ;
- Surveiller les réserves financières de la société ;
- Proposer ou de donner un avis sur les méthodes de tarification des risques.

1.3.5 Les établissements de formations supérieures et professionnelles

Ce sont les organismes créés pour former le personnel désirant d'exercer les métiers de l'assurance, ils s'agissent de différentes écoles et instituts que ce soit d'ordre publique ou privé à savoir :³

1.3.5.1 L'école des hautes études d'assurance (EHEA)

Afin de répondre à un besoin de formation supérieure en assurance, sur impulsion du Ministère des Finances, l'Ecole des Hautes Etudes d'Assurance (SPA) a été créée en 2010 par 14 compagnies membres de l'Union Algérienne des sociétés d'Assurance et de Réassurance

¹ Idem

² Idem

³ Guide des assurances KPMG 2015

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

(UAR). L'EHEA est la première école algérienne de formation supérieure en assurance, elle offre des formations de haut niveau en partenariat avec l'ENASS-IFPASS, instituts du Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM).

1.3.5.2 L'institut Algérien des hautes études financières (IAHEF)

L'IAHEF organise des formations de haut niveau dans les métiers de la finance, destinées aux cadres et aux responsables du secteur bancaire et celui des assurances.

Parmi les formations phares dispensées figurent : Le Commerce des Valeurs Mobilières, Projet Financement, Management financier, Audit, Contrôle de gestion.

L'institut est aussi disposé à répondre aux besoins spécifiques en formations des banques, des sociétés d'assurance, des institutions financières et des entreprises.

1.3.5.3 Les universités algériennes

L'université algérienne collabore aussi à la formation du personnel de l'assurance à travers les différents programmes offerts aux étudiants de la faculté des sciences économique, sciences de gestion, et sciences commerciales.

1.3.5.4 L'institut supérieur d'assurance et de gestion (INSAG)

L'INSAG (Institut Supérieur d'Assurances et de Gestion) est un établissement privé de formation classique, alternée ou continue dont les locaux se situent à Alger. Il s'agit de l'ex ISTG issu de Form Consult, fondé en 1992.

L'INSAG est partenaire de l'ESA pour les formations de Master et Bachelor en Assurances, de l'Université de Paris Versailles pour les formations de Licence et Master en Management de la logistique, et de l'ISECOMA pour les formations commerciales de Bachelor Ingénieur Commercial, et Ingénieur Technico-commercial.

1.3.5.5 L'institut supérieur de gestion et de planification (ISGP)

L'Institut Supérieur de Gestion et de Planification – (ISGP) créé par décret n°84-293 du 06 octobre 1984, est un établissement public à caractère industriel (EPIC) jouissant d'une autonomie financière.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

2 Typologie des assurances commercialisées en Algérie

On distingue deux grandes catégories d'assurance :

- ❖ Assurances de personne.
- ❖ Assurances de dommage.

2.1 Les assurances de personne

Les assurances de personnes ont pour objet le versement de prestations en cas d'événement affectant la vie de l'assuré. Dans ce cas l'assureur s'engage à verser un capital ou une rente définis par le contrat si des risques touchant à la personne même de l'assuré (maladie, accident, décès, survie...). Selon la législation algérienne, l'assurance de personnes se définit comme étant « une convention de prévoyance contractée entre l'assuré et l'assureur et par laquelle l'assureur s'engage à verser au souscripteur ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminée, capital ou rente, en cas de réalisation de l'événement ou au terme prévu du contrat. Le souscripteur s'oblige à verser les primes selon l'échéancier convenu ».¹

2.1.1 Les décomposant de l'assurance de personnes

2.1.1.1 Assurance en cas de vie

Ces contrats d'assurance sont un instrument d'épargne car ils prévoient le versement d'un capital ou d'une rente à la personne désignée comme le bénéficiaire si l'assuré est en vie à la date prévue dans le contrat.

2.1.1.2 Assurance contre les accidents corporels

Cette assurance garantit en cas d'accident corporel entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.

2.1.1.3 Assurance santé

Contrat garantissant le versement des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

2.1.1.4 Assurance décès

L'assurance de personne peut revêtir : une forme individuelle ou collective. Les risques couverts par les assurances de personnes sont suivant :

- Les risques liés à la durée de la vie humaine (assurance vie, assurance décès, assurance mixte).

¹L'article n°60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

- Décès accidentel ;
- L'incapacité permanente partielle ou totale (IPP) ;
- L'incapacité temporaire de travail (ITT)
- Remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques ou chirurgicaux.

2.2 Les assurances de dommages

Par opposition aux assurances de personnes, ce sont les assurances dites de dommages qui couvrent l'automobile, les habitations, les biens professionnels, les biens agricoles, les catastrophes naturelles, la construction, la responsabilité civile générale, la protection juridique, les transports, le crédit caution, les pertes pécuniaires et l'assistance. Assurance dommage est : « Celle dans laquelle la prestation d'assurance dépend d'un évènement incertain qui cause un dommage au patrimoine d'une personne ».¹

Les assurances de dommages se subdivisent comme suit :

2.2.1 Assurance automobile

Le contact d'assurance automobile est un contact par lequel l'assuré paie une prime pour garantir son véhicule contre les accidents corporels causés en circulation et hors circulation.

L'assurance automobile couvre le véhicule contre les risques suivants² :

- Vol ;
- Incendie ;
- Bris de glace ;
- Dommage collusion.

2.2.2 Assurance habitation

Le contrat d'assurance habitation est un contrat destiné aux particuliers, par lequel ces derniers s'engagent à garantir leurs patrimoines (logements, locaux, immeubles...).

D'une manière générale, assurance habitation contient deux contacts :

❖ Contrat d'assurance facultatif Couvre essentiellement

- Explosion ;
- Bris de glaces ;

¹L'article n°30 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

² Idem

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

- Dégâts des eaux ;
- vol.

❖ **Contrat d'assurance obligatoire**

Comporte obligatoirement une garantie des dommages dus aux catastrophes naturelles tels que:

- Tremblement de terre
- Inondations ;
- Cyclones ;
- Raz de marée.

2.2.3 La responsabilité civile

La responsabilité civile est obligatoire, elle couvre les personnes exposées aux dangers, la responsabilité civile est couverte par :

- Un contrat d'assurance automobile : elle couvre la responsabilité du propriétaire de véhicule et les tierces personnes.
- un contrat d'assurance habitation : elle couvre la responsabilité civile du propriétaire ou de l'occupant ainsi que celle des membres de familles domiciliés dans le logement assuré.

2.2.4 Assurance pour l'activité de loisirs

L'assurance des activités de loisirs est une assurance facultative complémentaire à l'occasion des activités de loisirs que sont :

- Sport ;
- Chasse ;
- Et voyage.

2.2.5 Assistance

L'assistance est une assurance proposée par l'assurance pour porter une aide à l'assuré en cas de besoin : un simple dépannage au domicile par exemple.

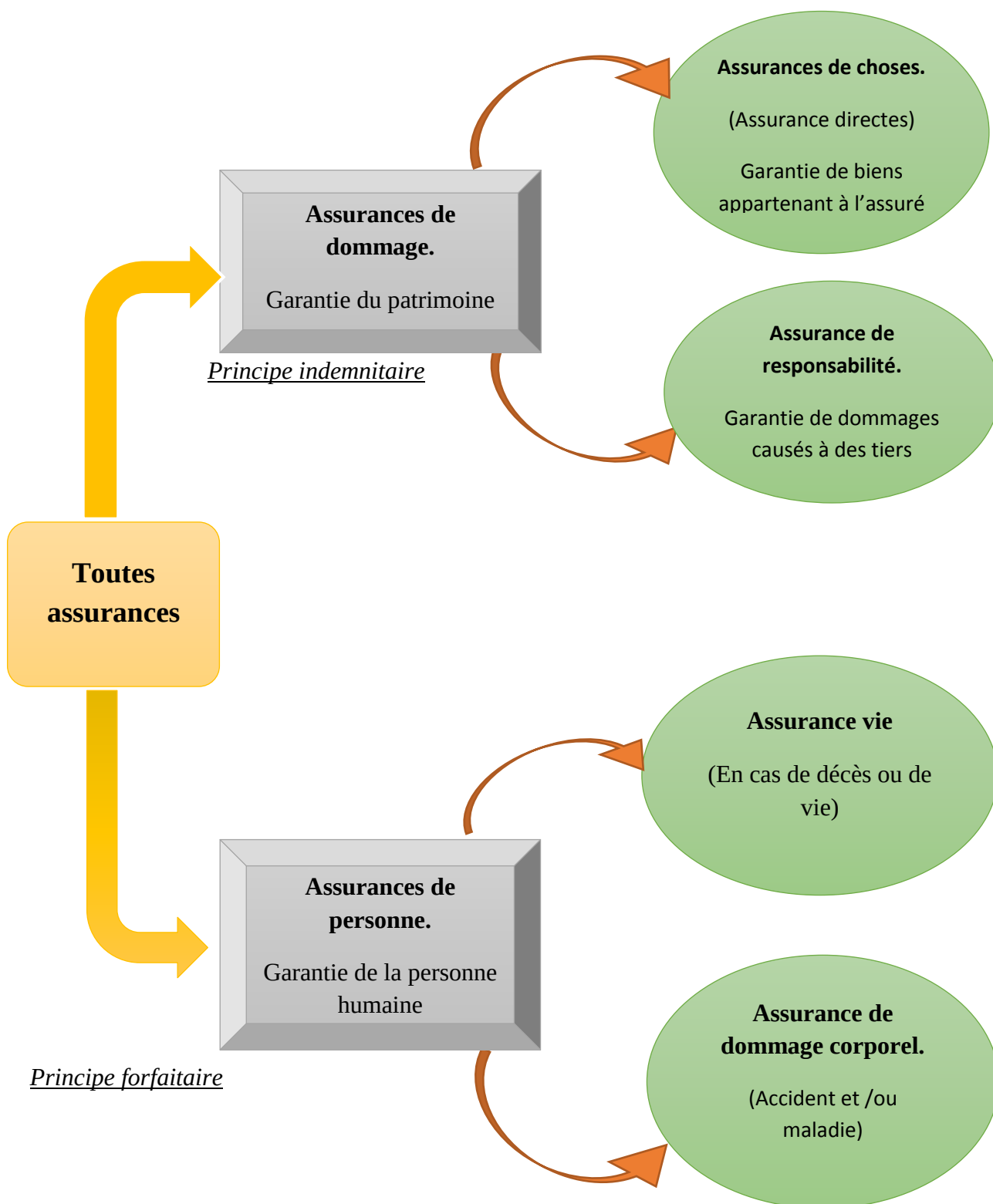
2.2.6 Risques divers

Ces risques se présentent ainsi :

- Bijoux ;
- Instruments de musique ;
- Equipements photographiques et cinématographiques ;
- Équipements sportifs comme les clubs de golfs, les armes de chasse¹.

¹ Idem.

Figure n° 4 : Les types d'assurances



Source : F. Couilbault, C. Eliasheberg, « les grands principes de l'assurance », édition L'ARGUS, 10ème édition, 2011, p 75.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

3 Evolution du marché des assurances en Algérie en chiffres

Le secteur assurantiel algérien est devenu de plus en plus important puisque la nécessité des personnes à s'assurer contre l'aléa de la vie, c'est pour cela ces personnes donnent une importance pour ce secteur, il est évolué à travers le temps et qui a marqué une concurrence de plus en plus forte.

3.1 Les caractéristiques du marché Algérien des assurances

L'Algérie se caractérise avant tout par la faiblesse relative de son marché assurantiel car elle été évolué dans un contexte difficile et qui demande beaucoup de sacrifices pour s'ouvrir à une économie de marché. Après la libéralisation il y avait lieu d'implantation des sociétés d'assurances qui ont été de nombre de 15 qui réalisent un chiffre d'affaires annuel d'ordre de 81,3 milliards de dinars par la suite ce nombre est évolué et qui arrive jusqu'aux 22 compagnies avec de nouveaux filiales.

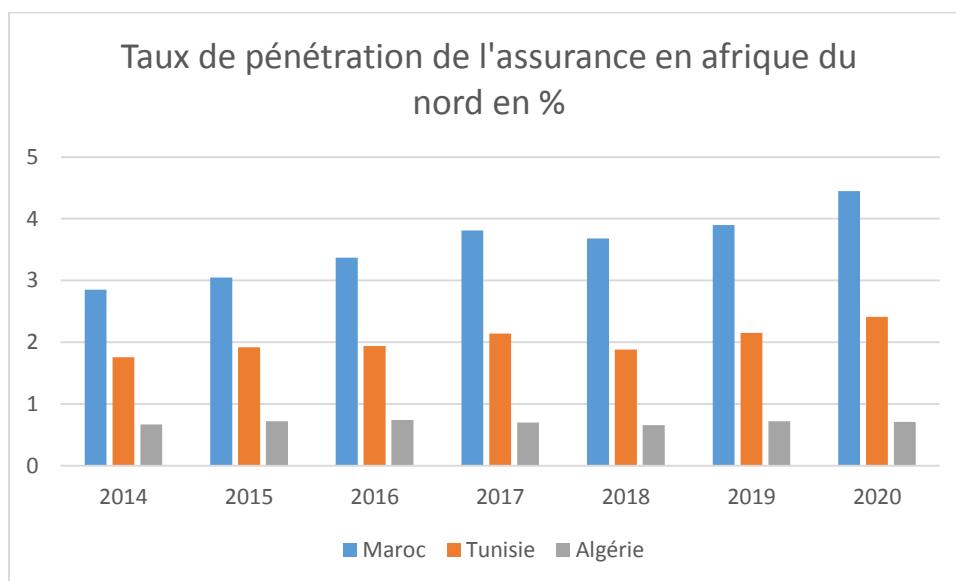
3.1.1 Le taux de pénétration dans le produit intérieur brut national

Le taux de pénétration qui représente la part du ce secteur dans le produit intérieur brut est de 0.71 % en 2020, qui a enregistré une légère baisse de 0.01 % par rapport à l'année 2019.¹

Ce taux de pénétration reste toujours stable depuis l'ouverture du marché, et n'a jamais atteint le 1% de pénétration dans le PIB national ce qui est le contraire pour le taux de pénétration des pays voisins en Afrique du nord. (Voir figure n°5).

¹www.cna.dz notes statistiques.

Figure n°5 : Taux de pénétration de l'assurance en Afrique du nord



Source : réalisé d'après les données du CNA et ATLAS-MAGASINE.

3.1.2 La densité de l'assurance par habitant

La densité d'assurance, qui présente le montant des primes d'assurances par habitant, elle s'est établie à 3136 DA (soit 23.66 USD) en 2020, elle était de 3332 DA en 2019.¹

Ce chiffre à un niveau très inférieur par rapport à nos voisins qui est de 80.25 USD en Tunisie et 136.22 USD au Maroc pour l'année 2020.² Le tableau n°1 montre l'évolution de la densité des assurances en Algérie dans la dernière décennie.

Tableau n°1 : Evolution de la densité des assurances (2011-2020)

Années	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Densité d'assurance par habitant en DA	2378	2672	2937	3209	3231	3164	3198	3261	3332	3136

Source : établi à partir des données du CNA.

¹ www.cna.dz statistiques.

² ATLAS-MAGASINE.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

La faiblesse du taux de pénétration et de la densité de l'assurance en Algérie est due à l'absence de culture assurantielle dans le pays, ajoutons comme raison le manque de visibilité et de communication des entités agissant dans le secteur.

3.1.2.1 Taux de croissance du chiffre d'affaire

Nous constatons que le chiffre d'affaire a connu une nette augmentation durant la période (2014 – 2019), en passant de 125,472 milliards de dinars à 152,148 milliards DA en 2019.¹

Puis le secteur enregistre pour la première fois une baisse près de 5 milliards DA pour l'année 2020 en raison notamment de la crise sanitaire Covid-19.²

Le tableau n°2 suivant présente le taux de croissance du chiffre d'affaires du secteur des assurances en Algérie de 2015 à 2020.

Années	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Chiffres d'affaires en milliards DA	131,251	133,537	138,735	143,204	152,148	147,168
Taux de croissance en %	4.6	1.7	3.9	3.2	6.2	-3.3

Source : réalisé à partir des données du CNA.

Toute fois et en dehors de l'année 2020, l'évolution du marché même si elle était positive, reste relativement faible, comparée aux potentialités du marché des assurances et vu le taux de pénétration du secteur qui demeure être toujours inférieur à 1%.

3.1.2.2 Répartition du chiffre d'affaire par type d'assurance

Le chiffre d'affaires 2020, toutes activités confondues, s'élève à 147,162 milliards DA (1,11 milliard USD), en baisse de 3,3% par rapport aux 152,146 milliards DA (1,26 milliard USD) comptabilisés en 2019. Ces chiffres incluent les primes d'assurance directe et les acceptations internationales de réassurance.

¹ Idem

² Intervention du ministre des finances M^r A. BENABDERRAHMANE lors de l'assemblée générale du conseil national des assurances CNA.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Au 31 décembre 2020, le marché direct représente 93,4% du total des primes, soit 137,467 milliards DA (1,03 milliard USD). Ce montant régresse de 6,1% sur un an.

❖ Structure de l'assurance de dommage par branche :

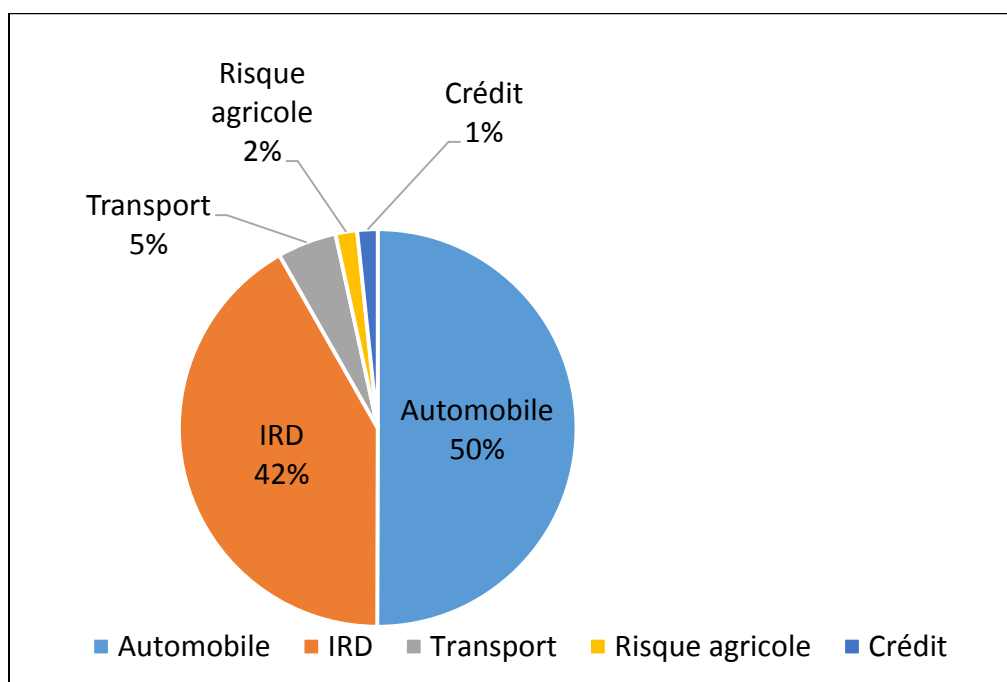
Ci-dessous un tableau et une figure qui représentent l'évolution et structure de l'assurance de dommage par branche (2019-2020) :

Tableau n° 3 : Evolution de l'assurance de dommage par branche (2019-2020).

Branche	CA 2019	CA 2020	Evolution
Automobile	69128	62805	-09,14%
IARD	46770	52368	11,96%
Transport	5829	6047	03.73%
Risque agricole	2507	2207	-11,96%
Crédit	1964	2079	05,85%
Total	126 198	125 506	-00.54%

Source : réalisé à partir des données du CNA.

Figure n°6: Structure de l'assurance dommage par branche pour l'année 2020



Source : graphe réalisé à partir des données d'atlas-magasine.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

D'après le tableau n°3 et la figure n°2, nous constatons que l'assurance dommage détienne 85% de parts de marché des assurances, elle réalise 125,51 milliards DA de primes émises, soit une diminution de 5,1% par rapport à 2019.

Cette activité est tirée par l'assurance automobile qui, avec 50% du total du portefeuille non vie, enregistre un chiffre d'affaires de 62,805 milliards DA. Elle est suivie par les branches Incendie, Risques Divers (IRD) et transport qui comptabilisent respectivement 52,368 milliards DA et 6,047 milliards DA de chiffre d'affaires en 2020. La branche risque agricole et la branche crédit arrivent en dernière avec un pourcentage très timide à savoir 2% et 1% respectivement, toute en sachant que la branche risque agricole continue son flux de régression de ...%, contrairement à la branche crédit qui a enregistré une nouvelle augmentation de...%.

❖ Structure de l'assurance de personne par branche

Ci-dessous un tableau et une figure qui représentent l'évolution et structure de l'assurance de personne par branche (2019-2020) :

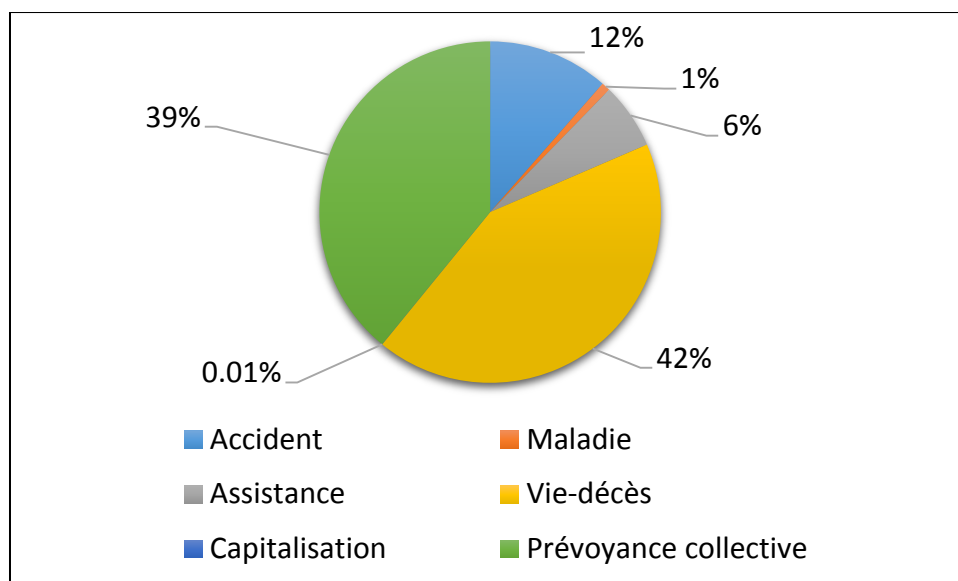
Tableau n° 4 : Evolution de l'assurance de personne par branche (2019-2020)

Branches	2019	2020	Évolution
Accident	1800	1369	-23,94 %
Maladie	100	99	01,00 %
Assistance	2530	747	-70,47 %
Vie-décès	5327	5065	04,91 %
Capitalisation	5	1	-80,00 %
Prévoyance collective	4355	4674	07,32 %
Total	14117	11955	-15,31 %

Source : réalisé à partir des données du CNA.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Figure n° 7 : Structure de l'assurance de personne par branche pour l'année 2020



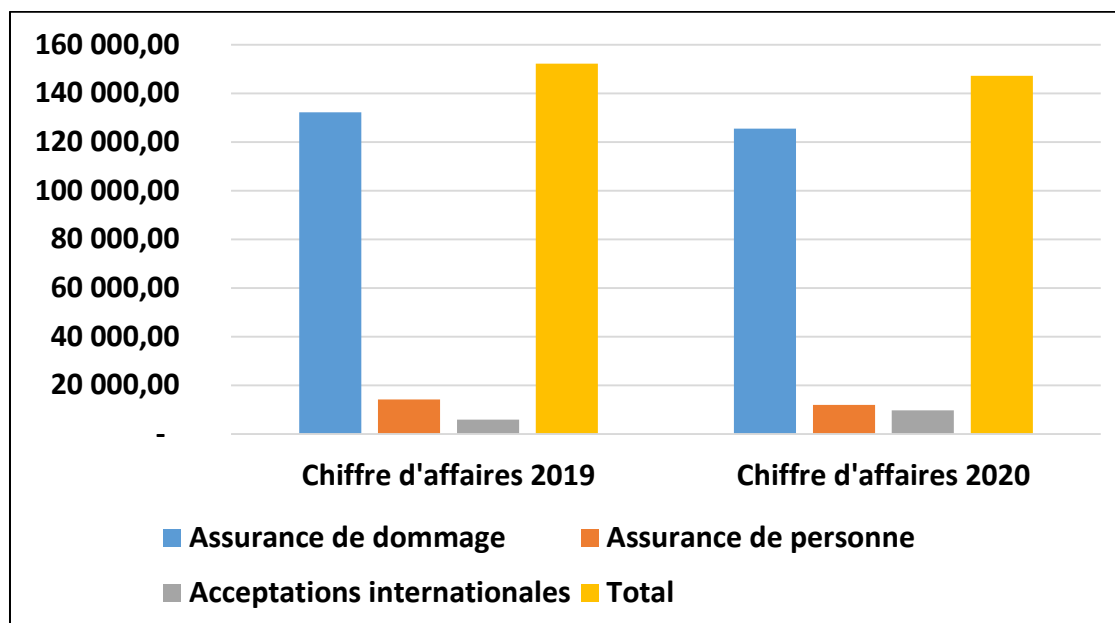
Source : réalisé d'après les données du CNA.

A partir du tableau n°4 et le graphe n°3, nous remarquons que les assurances de personne affichent, quant à elles, un recul de ...%, elle représente ...% du portefeuille.

Les branches vie-décès, et prévoyance-collective dominent le marché des assurances vie 42% et 39% respectivement, suivi de la branche accident 12%, et les branches assistance, maladie et capitalisation s'affichent au bas du tableau avec des parts très timides. En 2020 et comme toutes les années précédentes, les assurances de personne occupent toujours une place négligeable dans le chiffre d'affaires du marché assurantiel en Algérie.

Au cours de la période considérée, les acceptations internationales de réassurance sont en hausse de 64,8% à 9,701 milliards DA contre 5,888 milliards DA à fin 2019. Voir graphe n°4.

Figure n°8 : Evolution des parts de marché des assurances par type d'activité entre 2019 et 2020 :



Source : réalisé par nous-mêmes.

3.2 Les obstacles liés au sous-développement du secteur des assurances en Algérie

Le secteur des assurances en Algérie accuse un retard énorme, il existe plusieurs facteurs explicatifs des difficultés que rencontre le pays pour le développement de ce secteur. Parmi ces facteurs nous pouvons citer¹ :

3.2.1 Les causes liées au retard du pays en développement

D'après les agrégats en assurance que nous avons cités auparavant, nous constatons que l'assurance est un bien anormal dans les pays pauvres et un bien banal dans les pays riches, le cas de l'Algérie invite à prendre en considération d'autres aspects que le revenu.

Le passé d'un pays a une incidence sur la situation économique actuelle de celui-ci. Pour ce qui est du cas de l'Algérie, sa colonisation pendant plus d'un siècle, a marqué le pays et le comportement de la population. L'assurance ne fait pas partie ni de la culture ni des habitudes des algériens, car c'est l'esprit familiale et communautaire qui prédomine cette population ; chaque sinistré est admirablement assisté et aidé, de diverses manières, par son entourage et notamment par sa famille. De ce fait les algériens ne ressentent pas le besoin de s'assurer contre certains risques.

¹ Nour El HOUDA ET Mohamed ACHOUCHE, « Evolution du secteur des assurances en Algérie depuis l'indépendance » p22.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Toutefois, une telle explication est insuffisante, car le même passé est partagé par plusieurs pays et que ces derniers n'enregistrent pas le même retard que celui de l'Algérie. En effet, les pays maghrébins ont été aussi colonisés par la France, mais ils n'affichent pas le même degré de retard. Nous avons vu que le Maroc est toujours mieux classé que l'Algérie.

3.2.1.1 Les causes liées à l'économie Algérienne

La structure de l'économie Algérienne est basée sur les rentes du pétrole et du gaz, cette politique de l'économie rentière à engendrer une économie restreinte dans sa diversification, et cela explique le retard enregistré du développement du secteur des assurances en Algérie.

Les faiblesses dans la gouvernance économique, et l'incompétence des autorités responsables ont prouvées l'échec de cette diversification, et ont contribuées à renforcer la pétro-dépendance, et les politiques et stratégies utilisées sont avérées impuissantes à générer durablement la croissance économique dans le reste de l'économie.

3.2.1.2 Les causes liées au secteur des assurances en Algérie

Parmi les facteurs qui entraînent des obstacles au secteur assurantiel en Algérie nous pouvons retenir essentiellement :

La privatisation tardive et précipitée dans le temps après la promulgation de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée par la loi du 17 janvier 2006, qui ont engendrés une spécialisation incompromise pour les compagnies d'assurance et une mal compréhension de la part des assurés ou le chiffre d'affaires est basée essentiellement sur les assurances obligatoires.

L'absence d'un marché financier, et l'inexistence des instruments financiers pour placer les primes pour l'activité des assurances.

L'absence d'un personnel qualifié démontre la mauvaise qualité du service offert aux assurés notamment la non maîtrise des produits d'assurance et la politique de rapidité du règlement des sinistres, ces points sensibles jouent un rôle très important sur l'image du secteur entier.

La complexité de la réglementation et sa standardisation pour toutes les branches de manière globale rendent sa conception inadaptée pour certaines branches en l'occurrence la branche des assurances de personne qui accusent un grand retard par rapport aux autres branches.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

L'absence d'une politique de motivation pour les assureurs et les assurés, d'une part, l'absence d'une réglementation avantageuse pour les assurés telle que les exonérations fiscales ou bien des taux d'intérêts élevés, fait que ces derniers ne sont pas attirés par les produits commercialisés par les compagnies d'assurance. D'autre part, pour les assureurs, ils ne sont pas encouragés à commercialiser tous les produits, puisque le taux des commissions en assurance de personnes est nettement inférieur à celui des autres assurances de dommages.

Le facteur religieux crée aussi un obstacle sur le développement du secteur des assurances en Algérie, du moment que la population algérienne est une population majoritairement musulmane, ce fait explique aussi la faible demande pour les produits d'assurance particulièrement les assurances de personnes.

Chapitre 1 : présentation de l'activité d'assurance en Algérie

Conclusion

De 1962 jusqu'à nos jours, le secteur des assurances en Algérie a connu plusieurs étapes et multiples réformes, de la période de transition à la période de libéralisation en passant par celle du monopole de l'État.

L'Etat algérien a engagé une multitude de réformes sur le marché des assurances notamment en la promulgation de l'ordonnance 95-07 et l'adoption de la loi de 2006, certes, le marché s'est nettement dynamisé, le nombre des compagnies d'assurance l'atteste, en passant de 4 compagnies en 1966 à 22 compagnies aujourd'hui, un nombre potentiel des intervenants dans le secteur à partir de l'année 1995, le chiffres d'affaires à son tour n'a pas cessé de progresser au fil des années, mais la contribution de ce secteur dans l'économie nationale reste toujours insignifiante (taux de pénétration 0.7% dans le PIB en 2020), les causes de ce retard de développement sont multiples à l'instar, les causes liées au retard du développement du pays dans son ensemble, le manque de culture d'assurance chez les algériens, l'absence d'un cadre réglementaire adapté et des politiques avantageuses pour les assureurs et les assurés, la mauvaise qualité du service et le facteur religieux.

A partir de ce que nous avons constaté comme obstacles qui freinent le développement de l'activité des assurances, et le niveau faible des revenus moyen des algériens, nous allons présenter dans le prochain chapitre l'émergence de la micro assurance, une nouvelle forme d'assurance qui peut être une alternative pour la croissance du secteur des assurances.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Introduction

La Micro assurance permet aux populations d'être prêtes afin de faire face à un problème particulier. Même si la Micro assurance ne peut pas être la base d'un système de sécurité sociale complet, elle pourrait être une première étape, (Jacquier et al. 2006). Elle est destinée aux populations exclues du système d'assurance formel. Elle consiste à protéger les personnes à faible revenu contre les dangers spécifiques, ce en échange du paiement régulier des primes encourues, (Churchill, 2006).

La Micro assurance possède également de nombreux avantages. Là où les gouvernements ont une capacité financière et institutionnelle limitée, les systèmes de Micro assurance peuvent réunir des ressources supplémentaires (finances, ressources humaines, ...), qui profitent au secteur de la protection sociale tout entier. Les systèmes basés sur la communauté rencontrent généralement moins de problèmes de fraude et d'abus que les systèmes de protection sociale centralisés puisque les membres se connaissent et partagent les mêmes intérêts,(Jacquier et al. 2006).

Ce chapitre a pour but introductif, de présenter la Micro-assurance et son évolution, on citera aussi quelques notions et par la suite on évoquera la Micro-Assurance Agricole.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Section 1 : Notion et évolution de la micro-assurance

Dans cette section, nous allons présenter l'apparition et le fondement de la micro-assurance.

1 Apparition et fondements de la micro-assurance

Cette section se propose de définir les concepts de la micro-assurance, son évolution, de présenter les diverses parties prenantes ainsi que leurs rôles respectifs. Les mécanismes et fondements de la micro-assurance que nous y décrivons, permettant l'acquisition d'une connaissance suffisante nécessaire à la compréhension de recherche.

1.1 Définition et clientèles cibles de la micro assurance

1.1.1 Définition de la micro-assurance

La micro-assurance est un thème d'actualité dans la littérature consacrée à la micro-finance (C. Churchill, 2004). Elle s'inscrit dans le cadre global de la micro-finance qui vise à donner à une catégorie de la population l'accès aux services financiers de base (le crédit, l'épargne, l'assurance et le transfert) dont elle est exclue.

Le concept de micro-assurance a été développé de différentes manières selon les auteurs. Mais on peut retenir que, dans le même élan que la micro-finance, elle désigne l'adaptation des services d'assurance à des populations essentiellement à faible revenu n'ayant pas accès à des services d'assurance classiques.

Le BIT (Bureau International du Travail) (2008)¹ la définit de la façon suivante : « *La micro-assurance est un mécanisme de protection des personnes à faibles revenus contre les risques (accident, maladie, décès dans la famille, catastrophe naturelle...) en échange du paiement de primes d'assurance adaptées à leur besoin et niveau de risque. Elle cible principalement les travailleurs à faibles revenus des pays en voie de développement, particulièrement ceux qui travaillent dans le secteur informel qui sont souvent mal desservis par les assureurs commerciaux et les systèmes d'assurance sociale* ».

La micro-assurance vise donc la protection des populations à faible revenu contre des risques spécifiques, en échange du versement régulier de primes (ou cotisations) dont le montant est adapté à leur situation. Elle part des principes classiques de l'assurance en les adaptant aux besoins des populations à faible revenu.

¹Bureau International du Travail, Fonds pour l'innovation en micro-assurance (2008) Cité par Fatou DIENG, Mars 2009.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

1.1.2 La clientèle cibles de la micro-assurance

D'après Caroline Phily, du Fonds pour l'innovation en micro assurance, les caractéristiques de la population cible sont les suivantes¹:

- Les personnes à faibles revenus assurables;
- Les personnes vulnérables aux risques (décès, maladie, perte de biens, catastrophes naturelles ...);
- Les personnes travaillant généralement dans le secteur informel;
- Les personnes ayant des revenus irréguliers;
- Les personnes ayant recours à une multitude d'instruments comme mécanismes de gestion des risques;

Bien que le terme micro désigne ce qui est petit, la perception des risques par ces populations n'a rien de minimal. La micro assurance, en remplaçant l'incertitude des populations à faibles revenus par un paiement de primes minimales, vient réduire la vulnérabilité liée à la réalisation des risques. En assurance classique, on parlerait plutôt de tranquillité d'esprit.

L'un des défis majeurs de la micro assurance est la sensibilisation de ces populations par rapport à l'intérêt d'être assuré, et c'est d'ailleurs une condition préalable à l'élargissement des régimes d'assurance aux populations les plus pauvres.

1.2 Les deux visages de la micro-assurance

Il existe deux grandes catégories de micro-assurance. L'une se concentre sur la protection sociale des populations pauvres en l'absence de programmes gouvernementaux appropriés. L'autre offre un service financier vital aux ménages à faible revenu en développant un modèle commercial approprié qui permet aux populations pauvres de devenir

¹ Idem.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

un segment de marché rentable (ou durable) pour les assureurs commerciaux ou mutuelles d'assurance.

Pourtant, ces deux catégories ont beaucoup en commun.

La micro-assurance est comparable à Janus, ce dieu romain, gardien des portes et également divinité des commencements. Il était représenté avec deux visages et un seul corps (*illustration 1*). Que l'on considère la micro-assurance selon une approche de protection sociale ou basée sur le marché, le corps du modèle d'assurance, son fonctionnement de base, sont largement similaires. Par conséquent, un ouvrage sur le fonctionnement de la micro-assurance doit tirer des leçons et expériences des deux systèmes

Figure n°9 : les deux visages de la micro-assurance
Janus : les deux visages de la micro-assurance

**Un nouveau marché
Pour les assureurs**



**protection social des travailleurs
de l'économie informelle**

1.3 Origine et développement de la micro-assurance

La protection sociale gouvernementale quasi inexistante sinon exclusive, la faiblesse du taux de pénétration de l'assurance, conjugués à d'autres facteurs tels que les taux usuraires du réseau informel vont servir de déclencheurs à l'émergence et au développement de la micro assurance. Cette dernière vient apporter des solutions en matière de gestion des risques adaptées aux plus pauvres¹.

La micro-assurance est considérée comme une technique d'assurance adaptée aux populations à faible revenu des pays en voie de développement. Selon M. Nabeth (2006), elle est née dans les PVD (Pays en Voie de Développement) dans le domaine de la santé. Son mouvement serait parti de l'initiative de Bamako lancée par l'OMS (Organisation Mondiale de la Santé) en Septembre 1987. Le postulat de base était que le malade serait prêt à payer une somme raisonnable pour sa santé, à condition qu'il puisse trouver un service de soins et un personnel de qualité à sa demande (BIT, 2002). Mais l'auteur constate aussi que la micro-

¹ Churchill, Craig (2007). Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers. 32: 401 p.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

assurance professionnelle est née au Bangladesh avec Delta Life qui lance en 1988 son premier produit de micro-assurance : la Grameen Bima et en 1993, le Bono Bima.

C'est dans ce contexte que l'initiative de Bamako fait de la problématique du financement de la santé pour les plus démunis un instrument à part entière de lutte contre la pauvreté.

La course aux innovations en micro assurance santé est ouverte et les ONG deviennent les partenaires privilégiés des bailleurs de fonds. Le modèle prédominant demeure le mutualisme, mais la micro assurance va sortir petit à petit de son étiquette « santé » pour embrasser d'autres secteurs.

Ainsi la micro-assurance santé (MAS) s'adresse aux personnes non couvertes par l'assurance maladie (système public) et à l'assurance commerciale (système privé). Dès le départ, la micro-assurance était focalisée dans le domaine de la santé. Cela est d'autant plus compréhensible que les problèmes de santé sont des vecteurs de la grande pauvreté dans les pays en voie de développement (M. Nabeth 2006). Mais loin d'être circonscrit sur les aspects « santé », la micro-assurance sera étendue à d'autres secteurs, d'autres acteurs en insistant sur la notion d'assurance. Ainsi, le secteur de la finance (micro-finance) va connaître le phénomène de la micro-assurance qui propose aux personnes dont les revenus sont faibles la souscription de contrats d'assurance ajustés à leur situation. L'engouement pour les services d'assurance, selon certaines personnes, vient du fait que les services d'épargne et de crédit ne permettent plus de faire face à des risques se traduisant par des pertes supérieures à leurs moyens. C'est ainsi que des assureurs commerciaux¹, des IMF (Institutions de Micro-finance), des mutuelles, les organismes parapublics vont s'intéresser au secteur de la micro-assurance en offrant à leurs membres (ou clients) des produits et services dans des domaines variés : assurance vie, assurance invalidité, assurance maladie, assurance sur les biens, assurance agricole, etc.

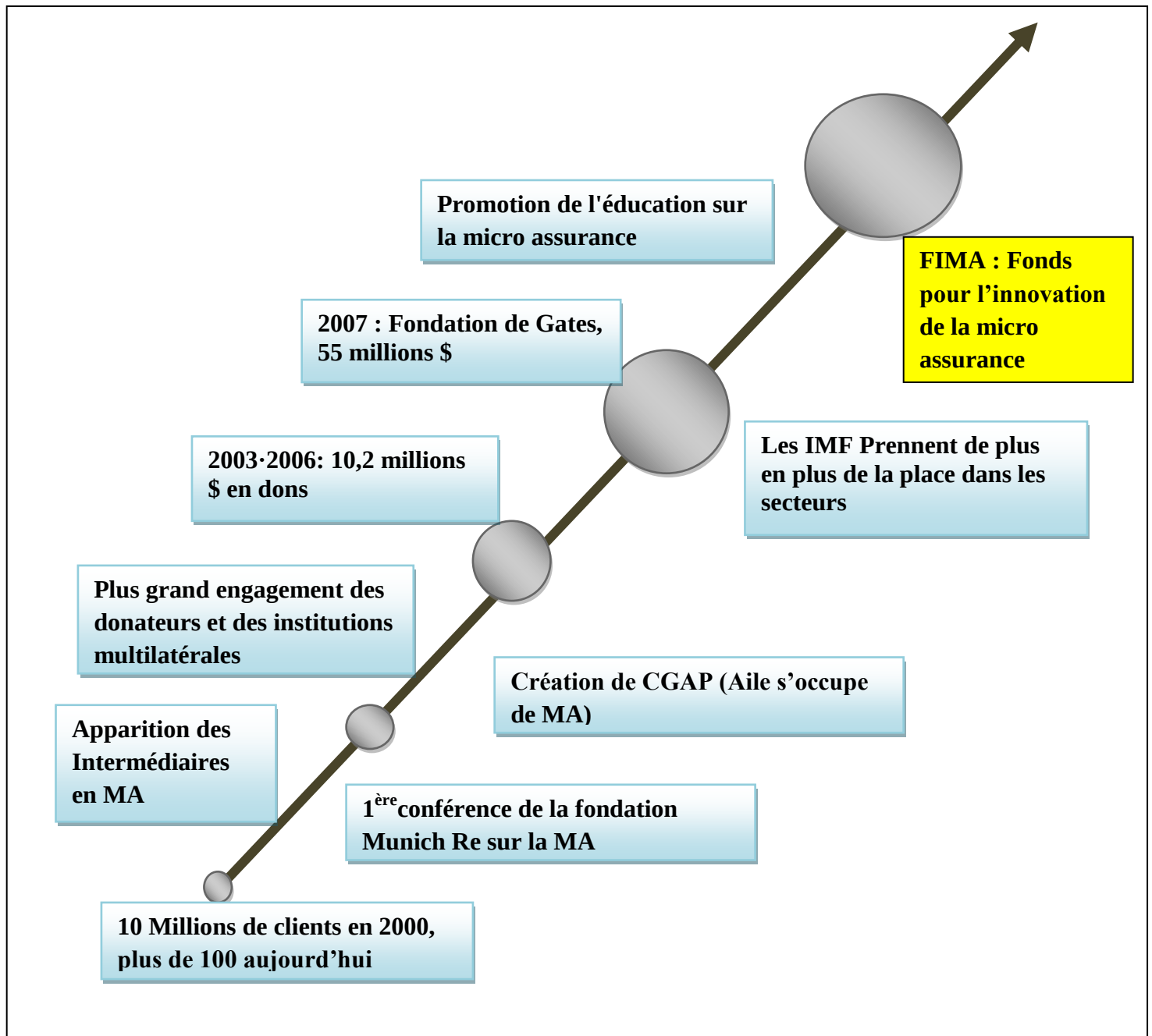
Le secteur de la micro-assurance ne se réfère donc pas à :

- Un seul type d'acteur spécifique ;
- Un seul type de produit d'assurance spécifique ;
- Une taille définie de portefeuille de personnes.

¹ Au Burkina Faso, la compagnie d'assurance vie (UAB vie) offre un produit de micro assurance dénommé « cauri d'or » depuis 2003.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Figure n°10: l'évolution de la micro assurance



Source : Adaptée de Gabrielle Tomchinski, présentée lors de la 4^e conférence internationale sur la micro assurance, décrit l'évolution de la micro assurance depuis l'an 2000

La figure n°10 suivante, adaptée de Gabrielle Tomchinski, présentée lors de la 4^e conférence internationale sur la micro assurance, décrit l'évolution de la micro assurance depuis l'an 2000. La figure nous montre une augmentation de la clientèle de 10 millions en

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

2000 à 100 millions, en moins de 10 ans. On peut y remarquer la façon dont divers organismes ont été mis sur pied, ou mobilisés pour la promotion de la micro assurance.

1.4 Les principes de base de la micro-assurance

Les principes sont les mêmes que ceux des assureurs et des gestionnaires de risques¹:

- Les risques doivent apposer une limite à la perte maximale découlant d'un sinistre;
- L'étendue, la gravité et la probabilité d'occurrence doivent être mesurables, afin de permettre la détermination juste et équitable des primes de base;
- les risques moraux, subjectifs, d'anti sélection doivent être analysés et limités dans la mesure du possible;
- Le cadre légal doit être favorable à l'élaboration et la commercialisation des produits de micro assurance;
- Les primes et les montants de garantie doivent être compatibles avec la viabilité de l'activité assurée et la capacité de souscription. Une prime inférieure à l'avantage offert par la police rend l'achat attractif;
- Les risques assurables se limitent strictement, aux risques futurs, fortuits, aléatoires;
- La loi des grands nombres joue un rôle très important, car c'est en mutualisant le plus grand nombre de risques dans une catégorie donnée qu'on est en mesure de proposer une couverture intéressante.

Pour clarifier nos propos, nous proposons le tableau N°5 suivant qui nous présente une comparaison entre l'assurance conventionnelle et la micro-assurance

¹Adapté de Gabrielle Tomchinski, 4^e conférence internationale sur la micro assurance, Cartagena, Colombie, 5 au 7 novembre 2008.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Tableau n° 5 : Comparaison entre l'assurance conventionnelle et la micro-assurance

Assurance conventionnelle	Micro-assurance
Polices assez complexe	Polices simples et faciles à comprendre
Éligibilité limitée, sélective, beaucoup d'exclusions	Largement inclusive avec peu d'exclusions
Paieement régulier de primes	Paieement adapté à la clientèle
Très souvent minimum de 12 mois	La période de couverture peut être inférieure à 4 mois
L'analyse de l'éligibilité peut inclure des examens médicaux	L'analyse peut se limiter à une simple déclaration de bonne santé
Montants de garantie va de petits à de très gros montants	Petits montants de garantie
Tarifcation basée sur l'âge/risques spécifiques	Tarifcation communautaire ou de groupe
Les agents et courtiers sont responsables des ventes	Les canaux de distribution peuvent se charger de la gestion, allant de la collecte des primes au paieement des sinistres
Le marché est très familier avec l'assurance	Le marché n'a aucune connaissance de l'assurance et est souvent méfiant

Source : Adaptée de Gabrielle Tomchinski, présentée lors de la 4^e conférence internationale sur la micro assurance, décrit l'évolution de la micro assurance depuis l'an 2000

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

1.5 Les parties prenantes en micro-assurance : qui sont-Elles ? Quel rôle jouent-Elles ?

L'écosystème de la micro assurance est formé des éléments suivants:

- Les détenteurs de polices de micro assurance;
- Les assureurs commerciaux, les mutuelles, les agents, les courtiers, les intermédiaires, les divers partenaires;
- Les réassureurs, les actuaires, les organismes s'occupant de la recherche, les réseaux et les associations, les auditeurs, le support technique, les experts, les technologies de l'information;
- La législation, la réglementation, la supervision.

Dans le paragraphe qui suit, nous allons procéder à une brève description de quelques unes des parties prenantes¹.

Description des principales parties prenantes

➤ **Les détenteurs de polices**

Le marché répond positivement à des « bons » produits, il s'agit tout simplement de les créer en réponse aux besoins du marché. Il faut cependant noter que l'absence de connaissance de l'assurance, le manque de confiance, le niveau d'éducation ou de scolarisation de ces populations, exigent que les polices d'assurance, les messages véhiculés, soient simples et adaptés.

➤ **Les canaux de distribution**

Ils sont particulièrement importants, du fait qu'ils facilitent l'accès aux populations à faibles revenus. Nous y reviendrons en détail dans une section que nous leur avons consacrée.

➤ **Les assureurs commerciaux**

Ils ont pour rôle, la souscription, le paiement des sinistres, la création des produits, la gestion des risques assurantiels et ont le devoir de respecter la réglementation. Pour ces assureurs, la micro assurance peut être vue sous deux angles: une façon de distribuer des produits aux exclus, de se faire du capital de réputation, à travers une politique de RSE, mais aussi comme une façon d'exploiter un nouveau marché aux potentialités illimitées.

¹Churchill, Craig (2007). Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers. 32: 405p

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Remarquons que toutes ces raisons ne représentent nul autre que des facteurs de rentabilité, mais avec une certaine performance sociale.

Bien que les produits « vie » soient assez rentables, il existe un besoin criard en innovations, de produits, de processus, de systèmes de contrôle et autres. Et toujours au chapitre des innovations, il est important de mentionner combien l'apport des nouvelles technologies est capital et illimité¹.

➤ Les mutuelles

Les mutuelles sont très diversifiées, elles jouent le même rôle que les assureurs commerciaux à la différence près qu'elles peuvent aussi agir comme des canaux de distribution sans prendre de risque. Leur proximité avec les membres fait d'elles une source d'inspiration et d'apprentissage pour les autres parties prenantes.

➤ Les réassureurs

La micro assurance a grand besoin de réassureurs (Paris Re, Interpolis Re, Munich Re, Swiss Re, etc.), prêts à couvrir partiellement les risques des assureurs. À mesure que le produit se complexifie (exemple de l'assurance indicielle), la présence des réassureurs est sollicitée.

➤ Les organismes de réglementation et de supervision

Ils créent un environnement propice à l'inclusion financière, en équilibrant la protection du consommateur et l'innovation. Leurs principaux enjeux concernent les agents, les produits composites, les réglementations spéciales, la coordination de divers politiques.

➤ Les donateurs

Ils jouent un rôle critique en ce qui concerne la recherche et le développement, les infrastructures et le transfert du savoir. Ils sont de plus en plus nombreux et actifs dans le domaine de la micro assurance (l'OIT et le fonds pour l'innovation en micro assurance, le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche), la *Ford Foundation*, l'USAID (United States Agency for International Development), la Banque Mondiale, etc.).

¹Adapté de Gabrielle Tomchinski, 4^e conférence internationale sur la micro assurance, Cartagena, Colombie, 5 au 7 novembre 2008.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

À titre d'exemple, nous allons procéder à une description brève du fonds pour l'innovation de la micro assurance.

✓ **L'OIT et le fond pour l'innovation en micro-assurance**

Il s'agit d'un partenariat entre l'OIT et la Fondation Bill et Melinda Gates, créé en 2008 dans le but de « développer de nouveaux types d'assurance, d'améliorer les produits existants afin de promouvoir le travail décent pour des dizaines de millions de personnes à faibles revenus dans le monde en développement ».

La fondation Gates s'est engagée à allouer trente quatre (34) millions de dollars, destinés à attribuer des bourses et de l'assistance technique à de multiples -organisations au service des pauvres. Concrètement, il s'agit de stimuler le marché de la micro assurance au sein des populations à faibles revenus, de soutenir le développement des nouveaux produits, ainsi que la recherche des nouveaux modèles de sensibilisation de ces populations à l'utilité de l'assurance. La réalisation de ces objectifs se fait bien entendu en partenariat avec les chercheurs (instituts, réseaux de recherche, universités) et toutes les parties prenantes que nous avons présentées plus haut¹

1.5.1 Les défis à relever sont de taille

- ✓ **Au niveau des produits**, comment effectuer la tarification sur un très grand nombre de petites polices? Comment effectuer le recouvrement des primes auprès de personnes ne disposant pour la plupart pas de comptes bancaires ? Comment vérifier les petites demandes d'indemnisation et contrôler la fraude?
- ✓ **Au niveau des modèles**, comment construire des modèles en évitant de répéter les erreurs du passé ? Comment trouver des solutions institutionnelles abordables tout en maintenant un équilibre entre les intérêts de toutes les parties prenantes?
- ✓ **Au niveau de l'éducation**, comment instaurer une culture véritable de l'assurance chez les populations défavorisées qui ont déjà du mal à se libérer des préjugés par rapport à l'assurance et qui en plus sont habituées à planifier à court terme.

1.6 Les principaux modèles institutionnelles de la micro-assurance

En choisissant d'œuvrer en micro assurance, la stratégie devrait être orientée de manière à démystifier et à maîtriser les besoins et les habitudes d'achat des populations à

¹Nabeth, Marc. 2009. « La micro assurance en Afrique, ou la construction des assurances modernes au-delà des apparences. » *Revue trimestrielle « L'assureur africain il*, no 73.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

faibles revenus et ainsi, parvenir à y apporter une réponse. Pour ce faire il faudrait qu'il existe au sein des divers organes de gouvernance et de décision des IMF des voix qui fassent obstacle à l'idée de la maximisation à tout prix de la valeur des actions. D'après le compte rendu de la conférence sur la micro assurance de Munich en 2005¹, des études de cas ont mis en évidence quatre (4) modèles d'institutions qui évoluent dans ce secteur d'activités, à savoir :

- Le modèle partenaire-agent ;
- Le modèle de la vente directe (assureur intégral) ;
- Le modèle dit communautaire;
- Les caisses de crédit et les coopératives/mutuelles d'assurance.

De plus en plus on parle également de modèles alternatifs, activant des chaînes de magasins, de détaillants, etc., mais nous nous limiterons aux quatre (4) cités plus haut.

Le modèle partenaire-agent et celui de la vente directe poursuivent très souvent un objectif d'accumulation, tandis que le modèle communautaire et celui des caisses de crédit, coopératives ou mutuelles d'assurance constituent des réserves et effectuent une redistribution de différentes manières, aux membres.

1.6.1 Le modèle partenaire-agent

Ce modèle de gouvernance est basé sur une collaboration étroite entre une compagnie d'assurance traditionnelle et une IMF ou toute autre organisation fournissant des services aux plus pauvres. Le rôle de la compagnie d'assurance est de pourvoir en matière de ressources financières, fixer les primes, garantir le respect de la réglementation, des obligations légales, et dans certains cas superviser les opérations d'indemnisation.

L'agent quant à lui se charge de la diffusion de l'information dans les secteurs formels et informels ainsi que du transfert de risques et des ressources. La compagnie d'assurance, peut ainsi grâce à l'IMF, accéder à un marché qui lui aurait été autrement difficile d'accès. En voici quelques exemples :

¹ Churchill c, Dirk Reinhard et Zahid Qureshi. 2006. « IntoAction, Micro assurance, l'assurance au service des pauvres », compte rendu de la conférence sur la micro assurance, Munich 18-20 octobre 2005. Publié par la Fondation Munich Re, avec la collaboration du groupe de travail CGAP (Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres), un consortium de la banque mondiale. Craig Churchill travaille pour le programme financier et social de "OIT (Organisation Internationale du Travail) et exerce en qualité de président du groupe de travail du CGAP sur la micro assurance.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- AIG (American International Group) Ouganda, couvrait en 2004, 1,6 millions de vies à travers 26 IMF. Remarquons que la même étude qui la citait en modèle, lui reprochait des profits de l'ordre de 20 % de la prime, ainsi que des carences en matière d'amélioration du produit et d'éducation de la clientèle.
- Ale opère en Haïti, à travers l'IMF Fonkoze, l'IMF Sogesol pour un produit d'assurance emprunteur obligatoire et une garantie funérailles facultative.
- Certaines coopératives comme l'UNACOOPEC-CI travaillent en partenariat avec un assureur sélectionné à l'issue d'appels d'offres.
- ALLIANZ opère à travers des IMF en Indonésie, en Égypte (AGF), en Colombie, et en Inde avec les IMF du réseau Planet Guarantee.
- Au Maroc, WAFA a pour partenaire AL AMANA.

Il faut remarquer une mesure spéciale en Inde: les assureurs sont soumis à l'obligation de réaliser un certain pourcentage de leur chiffre d'affaires (quotas de primes) en micro assurance. L'autorité indienne de développement et régulation (IRDA) encourage fortement les partenariats assureur/IMF afin d'atteindre les planchers qu'elle fixe.

Le tableau n°6 suivant (tiré de www.lamicrofinance.org) nous permet de mieux appréhender les enjeux liés au choix du modèle de partenariat :

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Tableau n°6 : Avantages et inconvénients du modèle partenaire/agent¹

Avantages pour un assureur d'un partenariat avec une/des IMF	Inconvénients pour un assureur d'un partenariat avec une/des IMF
L'IMF connaît le marché des populations à faible revenu.	L'assureur doit vérifier avant tout partenariat la qualité de l'IMF.
L'IMF a accès aux populations par le réseau de distribution déjà en place.	Une bonne gestion de la relation est nécessaire pour assurer un bon fonctionnement
L'IMF et ses agents ont une légitimité dans les zones d'influence.	Des conditions justes doivent être négociées, ce qui requiert de l'assureur une bonne connaissance des IMF.
Elle contribue à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle.	Nécessite une formation des agents d'IMF à l'assurance.
Elle a l'expérience de l'optimisation des coûts de transaction et d'administration pour les faibles montants.	Un conflit peut éclater si l'assuré paie en retard ou ne paie pas.
Le partenariat maximise les synergies, chaque partenaire se concentrant sur son domaine d'expertise.	Un conflit peut éclater si l'agent de l'IMF se désintéresse de l'assurance

Source : NABETH, MARC. 2009. « La micro assurance en Afrique, ou la construction des assurances modernes au-delà des apparences. » *Revue trimestrielle « L'assureur africain il*, no 73.

1.6.2 Le modèle de la vente directe (assureur intégral)

Ce modèle est caractérisé par la vente directe des polices d'assurance aux populations, par le biais d'agents, salariés, rémunérés à la commission ou les deux. L'assureur s'occupe entièrement de toutes les étapes de la chaîne de valeur : la conception du produit; la

¹NABETH, MARC. 2009. « La micro assurance en Afrique, ou la construction des assurances modernes au-delà des apparences. » *Revue trimestrielle « L'assureur africain il*, no 73.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

distribution; la souscription; la gestion technique (de l'émission du contrat au règlement des sinistres en passant par l'encaissement des primes).

En voici deux applications: en Inde, la Joint-venture Tata-AIG distribue ses produits à travers des « micro-agents », constitués essentiellement d'une sélection de femmes pauvres que la Joint-venture encourage à créer des agences d'assurance. Il est important de remarquer que l'Inde est assez exigeante : les assureurs doivent obligatoirement réaliser un certain pourcentage de leur chiffre d'affaire dans les zones rurales et sociales. Au Bangladesh, Delta Life est cotée à la bourse de Dhaka et beaucoup la considèrent comme la « Grameen Bank» de la micro assurance. Il est évident que les frais de vente directe sont plus élevés que dans les modèles de partenariat.

1.6.3 Le modèle dit communautaire

Ce modèle est beaucoup plus prégnant en Afrique noire où la quasi-totalité de la population exerce dans le secteur informel. Il est la résultante des valeurs culturelles communautaires de solidarité. Les communautés pauvres s'organisent pour négocier des tarifs de prestations médicales avec des fournisseurs de soins. L'adhésion moyennant le versement d'une prime est volontaire. Ce modèle concerne essentiellement l'assurance santé et les assurés sont à la fois gestionnaires et propriétaires.

L'association d'Entraide des Femmes (AssEF) au Bénin possède son propre programme d'assurance santé qui dispose de 27 fonds de crédit et d'épargne et de 240 groupes, responsables des femmes pauvres de la ville de Cotonou et ses environs. Notons que malgré le franc succès qu'ont obtenu ces initiatives, les plus pauvres sont encore exclus, d'où la nécessité d'une intervention du gouvernement

1.6.4 Les caisses de crédit et les coopératives/mutuelles d'assurance

Ce modèle est considéré comme primordial dans la lutte contre la pauvreté en ce sens qu'il permet aux populations concernées de se sortir elles-mêmes d'affaires; le développement est donc réalisé par elles et non pour elles. En outre, la gouvernance démocratique fait en sorte que le pauvre a son mot à dire quant à la conception et à la gestion des programmes.

Les coopératives de crédit et d'épargne vont habituellement associer une assurance solde restant dû ou Vie-crédit à leurs prêts. Ce qui signifie que la dette disparaîtra avec le débiteur de manière à ce que la famille ne se retrouve pas dans l'obligation de rembourser en

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

cas de décès. La police d'Épargne-Vie vient également stimuler l'épargne des pauvres. Ces deux produits font partie d'une longue liste qui complète d'épargne et le crédit.

Les coopératives se regroupent dans des associations internationales comme de l'ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation) qui comptait en 2004 environ cent quarante (140) coopératives et mutuelles. Le danger dans ce mode de gouvernance est la vulnérabilité lorsqu'un maillon éprouve des difficultés¹.

Rappelons que dans les coopératives d'usagers, les clients sont aussi les membres votant réunis parce qu'ils partagent des intérêts communs, soit l'exploitation d'une entreprise conformément aux règles d'actions coopératives. «Une coopérative n'a pas de capitalisations, mais plutôt une réserve. Elle ne fait pas de profit, mais des excédents avant impôt. Elle n'émet pas des dividendes à ses actionnaires, mais plutôt des ristournes. Elle ne recherche pas la maximisation de valeur pour ses actionnaires, mais l'atteinte d'un seuil de rentabilité lui permettant de rassurer non seulement ses membres, mais le régulateur et les agences de notation. » (De Serres, Roux, 2008).

Pour être qualifié de membre, certaines conditions sont requises, la responsabilité de ce dernier est limitée au paiement de sa part sociale. C'est le système « un membre, un vote ».

Les membres élisent les administrateurs lors des assemblées générales. Les coopératives entretiennent des partenariats avec diverses parties prenantes, mais la reddition des comptes est plus importante envers les membres.

Il n'existe pas de modèle parfait. Il se pose la question à savoir lesquels performant le mieux non seulement au niveau financier mais aussi au niveau social. Les modèles performants socialement sont-ils compatibles avec le modèle de gouvernance basée sur la maximisation de la valeur de l'actionnaire? La pertinence du modèle institutionnel ou de gouvernance sera tributaire des éléments contextuels, à savoir, le niveau de pauvreté, la culture, la propension à accepter tel ou tel système, le niveau de culture de l'assurance, la réglementation locale.

¹Nabeth, Marc. 2009. « La micro assurance en Afrique, ou la construction des assurances modernes au-delà des apparences. » *Revue trimestrielle « L'assureur africain il*, no 73.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

La proximité, la familiarité, l'accessibilité du marché procure un avantage aux institutions de micro assurance autres que les assureurs traditionnels, mais le manque de compétence et d'expertise au sein d'un conseil d'administration peut-être fatal.

À ce sujet, Qureshi (2006) identifie deux problèmes majeurs:

- Le degré de compréhension très limité des technicités de l'assurance: il est en effet regrettable de constater que la plupart des membres du conseil n'ont qu'une formation sommaire en assurance; il y a là un problème cuisant de « leadership training» comme le disent les experts;
- Le degré de compréhension des responsabilités des membres du conseil laisse à désirer.

Ces deux facteurs font en sorte que les leaders travaillent beaucoup plus dans un sens populiste ignorant les concepts financiers fondamentaux.

De manière générale, quel que soit le domaine dans lequel une entreprise œuvre, trois (3) facteurs sont garants de succès en matière de gouvernance:

- Une entreprise à besoin d'un champion, surtout dans le cas où la micro assurance n'est qu'un secteur d'activité au sein d'une entreprise diversifiée;
- La présence de directeurs externes peut pallier à l'expertise manquante;
- Le conseil doit s'assurer que les attributions et responsabilités des directeurs sont non seulement clairement énoncées mais que ces derniers en sont pleinement conscients.

1.7 Les produits de la micro-assurance

Les produits les plus courants portent sur la santé et l'assurance vie, mais l'offre est de plus en plus diversifiée¹.

1.7.1 Assurance vie

Constituant un produit phare du système, l'assurance vie est souvent souscrit dans le cadre de prêts accordés par les IMF. Elle combine une couverture d'assurance vie (en cas de décès) et un produit d'épargne (en cas de vie) et peut être assortie de plusieurs garanties complémentaires (emprunt, frais d'obsèques).

¹Churchill, Craig (2007). Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers. 32: 401 p

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

1.7.2 Assurance santé

Les problèmes de santé étant des vecteurs majeurs de grande pauvreté, l'assurance maladie est la couverture la plus demandée par les populations. Elle fournit une couverture contre la maladie et les accidents ainsi que des prestations de prévention (vaccination, contraception).

1.7.3 Assurance des biens

Elle offre la garantie incendie et risques divers des biens particuliers, professionnels ou agricoles en cas de pertes ou dommages.

1.7.4 Assurance agricole

En raison du rôle vital de l'activité agricole pour les populations rurales, le produit est appelé à connaître un grand essor à l'avenir. Plusieurs institutions internationales dont la Banque Mondiale et l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) développent, en partenariat avec des compagnies d'assurance, des projets pilotes d'assurance des risques climatiques en Afrique, Amérique du Sud, Europe, Asie. Pour ce secteur d'activités, d'autres produits sont disponibles, tels que l'assurance récoltes ou mortalité du bétail.

1.8 Analyse du marché de la micro-assurance

1.8.1 L'analyse de la demande de la micro-assurance

1.8.1.1 Les caractéristiques du marché ciblé

Face à un marché potentiel très porteur, pratiquement inexploité, et malgré la présence d'innombrables segments formels de marché à excédents de ressources composés par les couches aisées de la population et les classes moyennes, la faible pénétration de l'assurance dans l'économie pose une véritable problématique. Comme le montrent les résultats du marché de 2011, la demande des assurances dans le marché algérien reste encore générée en grande partie par des obligations institutionnelles et contractuelles qui impactent sur les assurances suivantes ¹:

- L'assurance responsabilité civile automobile, qui est contrôlée en permanence par les autorités de police et de la gendarmerie et qui impose des peines pénales en cas de non-assurance. Ainsi, les assurances facultatives couvrant les dommages aux véhicules

¹ Vers _ un système _ de micro assurance_ diagnostic _ réglementation_Algérie reglementation.PDF

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

représentent environ 75% du portefeuille automobile étant donné que la demande de ces garanties est présente depuis des années.

- Les assurances de patrimoine des entreprises (responsabilités; incendies et risques annexes ; transport). La demande de ces assurances, qui est générée par les obligations de la loi, émane en premier lieu des entreprises publiques, des administrations et des collectivités.
- Les assurances catastrophe naturelle pour les patrimoines immobiliers des particuliers et des personnes morales. Malgré l'obligation légale d'adhérer à cette assurance (Ordonnance 03-12 août 2003) concernant les risques liés aux catastrophes naturelles, l'adhésion des consommateurs s'effectue lorsqu'ils en sont contraints par des transactions notariées ou par les autorités fiscales.
- Les assurances «décès/invalidité» et «multirisques» exigées par les banques en couverture des crédits accordés par ces dernières.
- Les assurances groupes (décès/invalidité/maladie) des entreprises financées par les œuvres sociales des entreprises.
- L'assistance voyage exigée dans le cadre des visas octroyés par les ambassades étrangères, notamment l'espace Schengen.

Comme on peut le voir, la survenance d'un risque aléatoire (maladie, décès, accident, catastrophe naturelle) ne fait pas l'objet d'une couverture d'assurance et peut dès lors provoquer une situation financière grave pour les ménages à faible revenu ainsi que les PME et les mener à une situation de profonde pauvreté. Lorsque les couches sociales à faible revenu ne peuvent pas accéder à des produits d'assurance, elles sont souvent contraintes de faire appel à des alternatives sociales et traditionnelles de prise en charge de leurs risques. Devant la poussée de l'urbanisation, le désengagement progressif de l'état du domaine social et la mutation de la société vers l'individualisme, ces alternatives sont souvent inadaptées et insuffisantes et peuvent aggraver la vulnérabilité de ces couches défavorisées et plus exposées à la survenance de tels risques aléatoires en raison même de leur mode de vie.

En ce sens, la micro assurance apparaît comme une avenue de solution; elle est fondée sur l'adaptation de services d'assurance à des populations non desservies par l'assurance classique et s'adresse aux populations à faible revenu du secteur formel ou informel – qu'elles

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

soient issues du milieu rural, urbain ou périurbain – ainsi qu’aux petites et moyennes entreprises.

Selon l’Office National des Statistiques de l’Algérie, la population en âge active de 15 à 59 ans représente environ 64% de la population totale. De plus, une récente enquête¹ révèle que le salaire moyen mensuel en Algérie se situe à 29.400 da (371 \$us). Il est envisagé que la micro assurance en Algérie réponde aux besoins des gens avec des niveaux de revenu mensuel se situant entre 4.600 da (62 \$uS) et 115.000 da (1.550 \$uS). Considérant que la micro assurance n’est pas conçue pour servir des gens à revenu élevé (>115.000 da) alors que d’autres n’ont pas besoin ou ne veulent pas d’assurance en fonction des préférences personnelles ou des croyances, il s’avère réaliste que 60% de l’ensemble de la population constitue le marché cible visé à court et moyen terme par la micro assurance.

1.8.1.2 Les particularités du secteur des PME et les conséquences sur la micro-assurance

Selon une enquête de l’office national des statistiques de l’Algérie réalisé en février 2012, il existe plus de 959 718 entreprises économiques de statuts juridiques différents, avec une dominance des sociétés à responsabilité civil limité (SARL) et des entreprises unipersonnelles à responsabilité (EURL) familiales n’excédant pas dix salariés².

Le secteur de l’artisanat est en pleine mutation et en forte croissance. C’est ainsi qu’entre 2003 et 2010, 185.000 entreprises artisanales ont été créées, avec en corollaire une évolution du nombre d’emplois qui est passé de 130.000 à 390.000 durant la même période. À l’horizon 2020, quelques objectifs sont significatifs : 230.000 activités nouvelles, 960.000 emplois créés, 7% de la population active (contre 3,5% en 2011), tout cela encadré par les chambres d’artisanat, au nombre de 48 actuellement, qui peuvent constituer pour la micro assurance des intermédiaires efficaces plus près des artisans.

Au cours de ces cinq dernières années et grâce aux différents dispositifs étatiques d’aide à la création des micro-entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM) et le concours de l’Agence nationale de développement de l’investissement (ANDI), beaucoup d’entreprises ont été créées avec une évolution de 27%. Les mesures d’appui à la création de petites et moyennes entreprises qui ont été prises tout au long de ces dernières années sont les suivantes :

¹ Résultats de l’enquête annuelle sur les salaires auprès des entreprises, mai 2011.

² Idem

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- La mise en place d'organismes appuyant la création de petites et moyennes entreprises.
- La facilité d'octroi de crédits à ces petites et moyennes entreprises par les banques publiques.
- La création de fonds de garantie ; à titre d'exemple, le Fonds de caution mutuelle de garantie des risques de crédit pour jeunes promoteurs en appui au dispositif de l'ANSEJ et au dispositif de la CNAC, le Fonds de garantie des crédits PME (FGAR), la Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI – PME), le Fonds de garantie mutuelle de micro crédit en appui au dispositif ANGEM

Ce dispositif global démontre qu'il s'agit là d'un créneau très porteur pour la micro assurance. Il est possible d'affirmer, mise à part l'assurance formelle obligatoire – imposée pour l'obtention de crédits ou pour les véhicules de transport de marchandises ou de personnes – que l'ensemble des promoteurs de ces petites et moyennes entreprises ne sont pas couverts face aux divers risques encourus par l'exploitation de leur fonds de commerce, pas plus d'ailleurs que leur personnel, leur revenu, leur famille et leur personne. Ces promoteurs seront susceptibles d'être très intéressés par des produits de micro assurance.

1.8.1.3 Les enjeux spécifiques au marché cible et quelques pistes pour y faire face

La valeur du produit est un concept composé de plusieurs facettes. Les besoins des populations à bas revenus ont montré que la micro-assurance, pour être appropriée, doit être abordable, accessible, réactive et simple. Oublier l'une ou l'autre dimension de cette équation peut facilement conduire à un produit sans grande valeur. Ainsi, ce n'est pas parce qu'un produit est accessible qu'il a de la valeur. Atteindre l'équilibre entre valeur et coûts pour répondre aux besoins et préférences des clients reste un véritable enjeu¹.

Les produits d'assurance complètent souvent d'autres mécanismes de gestion des risques tels que les groupes informels d'épargne et de crédit ou les filets de sécurité mis en place par les autorités nationales.

Plusieurs facteurs peuvent influencer la demande, entre autres le peu de ressources financières dont disposent les consommateurs pour l'achat d'assurance; il s'agit donc de

¹Vers un système de micro-assurance pour assurer un entrepreneuriat durable en Algérie DIAGNOSTIC NATIONAL, PDF, p21

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

développer une meilleure compréhension de cette situation afin de concevoir des solutions assurant une meilleure protection pour ceux-ci.

Tirer profit des données existantes pour mieux anticiper les besoins des clients constitue une pratique à utiliser en micro-assurance.

N'importe quel type de risque peut avoir des effets dévastateurs sur les personnes à bas revenus. Alors que le marché actuel de la micro-assurance est encore largement dominé par l'assurance vie, les efforts seraient plus efficaces s'ils ciblaient les risques relatifs à la santé, à l'agriculture et aux catastrophes naturelles, risques qui sont plus difficiles à assurer et peuvent tout autant renforcer le cycle de pauvreté.

1.8.2 L'analyse de l'offre de la micro-assurance

Le marché algérien comme nous l'avons démontré précédemment accuse un retard certain, tant au niveau mondial qu'au niveau continental, le taux de pénétration de l'assurance de 0.7% reste faible comparé à celui des pays industrialisés qui est de 9%, à la moyenne des pays émergents qui est de 3 %, ainsi que d'autres pays du Maghreb (Maroc 2.9 %, Tunisie 1.8%), mais ce marché représente un potentiel très important de la micro-assurance qui pourra permettre aux offreurs de saisir et exploiter de nouveaux marchés et de construire un capital de marque fort.

1.8.2.1 La micro finance précurseur de la micro-assurance

a) Définition de la micro finance

La micro finance est un outil de lutte contre la pauvreté. Historiquement, la micro finance fait surtout référence au microcrédit. Un microcrédit, comme son nom l'indique, correspond à un crédit d'un faible montant destiné avant tout à des personnes aux faibles revenus.¹

b) Objectif de la micro finance

La micro finance est un outil de lutte contre l'exclusion sociale et économique. Elle encourage le développement des professions libérales et appuie la création de très petites et petites entreprises. Ce mode de financement doit être aussi envisagé comme étant un instrument de promotion de l'entrepreneuriat en encourageant la création de TPE et, par conséquent la création d'emplois, et en réduisant l'impact de l'informel.

¹<https://www.ada-microfinance.org/>

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

b-1) En Algérie

La micro finance a été inaugurée en Algérie, il y a une douzaine d'années, avec comme objectifs la création d'emplois, l'appui aux petites et moyennes entreprises, le développement agricole et rural ainsi que l'aide aux femmes, en mentionnant vouloir s'attaquer à la précarité plutôt qu'à la pauvreté. Le multi-financement par l'Etat, par les banques publiques et des bailleurs de fonds, a été prévu en mesure d'accompagnement; ils sont tous couverts en partie par plusieurs fonds de garantie.

Toutefois, la micro finance a, ici comme ailleurs, un avenir prometteur en raison d'opportunités existantes, comme par exemple les organismes qui acquièrent une plus grande expérience, tant dans la gestion des financements et de leur accompagnement qu'une meilleure connaissance des personnes et petites entreprises ciblées. Aussi, la bonification du taux d'intérêt qui prend en charge 80% du taux commercial courant et ramène le taux à la charge du bénéficiaire à 2%, la diversité des fonds de garantie qui gagnent en expérience et professionnalisme de même qu'une demande de plus en plus forte, tout cela augure d'un essor prometteur de la micro finance.

c) La relation entre la micro-finance et la micro-assurance

Cette expansion de la micro finance représente un levier important pour la micro-assurance, pour autant qu'on puisse mobiliser l'intérêt des pouvoirs publics. Ces deux dispositifs financiers sont complémentaires l'un à l'autre, le développement de l'un peut conditionner celui de l'autre; ensemble, ils visent un même objectif : celui des personnes, des familles et des petites entreprises pour tenter d'atténuer un tant soit peu leur vulnérabilité ou la précarité de leur situation économique, financière et sociale. Bref, une convergence de finalité qui invite à une synergie d'action.

1.8.2.2 Le secteur informel

a) Définition du secteur informel

Le secteur informel est officiellement défini comme « un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme»¹.

b) Les activités du secteur informel :

Le secteur informel présente une gamme variée d'activités ce qui fait qu'il est difficile de bien en définir les contours.

On peut distinguer :

- L'informel de production (agriculture périurbaine, menuiserie bois et métal, BTP.) ;
- L'informel d'art (bijouterie, sculpture, tissage, couture, broderie, cordonnerie, peinture.) ;
- L'informel de services (restauration populaire, transports urbains, coiffure, couture, réparation mécanique ou électrique.).

En Algérie, Les activités informelles sont constituées de petits métiers, petits travaux, d'activités artisanales non déclarées, etc. Avec le temps, le secteur informel a atteint de grandes proportions et soumet parfois, si ce n'est assez souvent, l'économie nationale à deux effets négatifs :

- Le commerce de produits importés, à bas prix non conformes aux normes de sécurité exerce une concurrence déloyale assez dangereuse pour les petites entreprises locales. N'étant pas déclarées, ces activités échappent à tout recensement ainsi qu'aux charges fiscales et sociales.
- Le second préjudice affecte directement le trésor public puisque ces activités échappent au contrôle de l'administration fiscale et ne contribuent pas à financer les dépenses engagées par l'état (la santé publique, les infrastructures de base, la sécurité.).

c) L'impact de l'activité informelle dans l'économie en Algérie:

Selon l'Office national des statistiques, l'emploi informel engloberait environ 50% de la force de travail en Algérie. Ce secteur est caractérisé par de graves difficultés de protection sociale, de mauvaises conditions de travail et de précarité de l'emploi.²

Les activités économiques informelles ne sont pas réservées uniquement qu'aux hommes. Depuis la fin des années 90, on voit les femmes investir ce champ qui rapporte

¹Bureau international du travail 1993.

² Office national des statistiques

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

beaucoup en un temps record et permet à celle-ci de s'émanciper et contribuer à la stabilité du budget familial. L'association des femmes entrepreneurs (SEVE) a recensé 1.200 petites entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) et sociétés à responsabilité limitée (SARL). De plus, les services du registre de commerce mentionnent 4.451 entreprises de la sorte à la fin de l'année 2010. Le nombre de femmes actives dans l'informel dépasserait largement 10.000 si on incluait les activités artisanales et autres à domicile (par exemple, fabrication des gâteaux, garderies d'enfants et travaux de ménage). Le secteur est bien enraciné dans les agglomérations urbaines et tend à gagner le monde rural grâce à l'élimination des obstacles culturels.

d) La conception d'une assurance pour les travailleurs de ce secteur, est-elle nécessaire ?

Souvent confrontés au manque de liquidités, les familles à bas revenu se procurent des ressources à gauche et à droite pour couvrir les sinistres en étant contraintes de payer des coûts élevés.

Cette tranche de population a pu développer diverses stratégies pour gérer les situations de crises aux quelles elles sont confrontées¹.

À titre d'exemples :

- Utiliser les ressources propres comme l'épargne en numéraires ou en bien de consommation durable ;
- Emprunter auprès des proches ou des prêteurs généralement de gros agriculteurs ou mandataires ;
- Mettre en gage des titres fonciers ou donner en garantie les biens familiaux.

Ces réactions, après éclatement d'une crise, peuvent épuiser les ressources disponibles et imposer une pression excessive sur la trésorerie de nombreux ménages. Recourir à l'emprunt exacerbe souvent la pression déjà imposée par une situation de fort endettement.

Pour répondre aux préoccupations de ces individus, les assureurs reposent leurs concentrations pour le développement des systèmes de protection souples, facile à comprendre en l'occurrence, la micro-assurance, afin d'assurer la pérennité de ces populations.

¹ Bureau international du travail 1993.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

1.9 Projet de Micro-assurance en cours en Algérie

Outre l'assurance crédit-emprunteur avec un très faible volume en prime, il n'existe pas de projet de micro-assurance en cours proprement dit dans le marché algérien. Néanmoins, si on analyse le montant modeste des primes de certains produits d'assurance, on peut déduire que ces produits s'apparentent à ceux de la micro-assurance. Il s'agit notamment des assurances multirisques (habitation, catastrophe naturelle et accident) à petits capitaux vendus par les compagnies en concomitance avec l'assurance automobile¹.

Néanmoins, malgré la modicité de la prime multirisques habitation et l'obligation d'assurance catastrophe naturelle (CAT-NAT), les marchés potentiels de ces deux produits ne sont couverts qu'à hauteur de 12 à 14%. Ce constat montre que, tant pour l'assurance que la micro-assurance, la question du pouvoir d'achat est loin d'expliquer à elle seule la faible pénétration de l'assurance/micro-assurance dans le marché algérien.

Les compagnies d'assurances ont tenté quelques produits (retraite plus, santé plus, assurance groupe et aussi l'assurance vie), mais sans grand succès. En effet, ces produits ont été abandonnés par manque d'engouement des clients et manque de rentabilité. Les mutuelles des corporations proposent des compléments aux remboursements des caisses sociales (ticket modérateur) et parfois l'assurance groupe, mais pour les salariés seulement.

Une expérience de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole mérite d'être citée sur un système de micro-assurance ciblant la population agricole et rurale avec un produit «multi-périls» qui couvre les cultures comme la pomme de terre, la tomate et les oliviers. Cependant, la cible ne couvrant pas l'ensemble des agriculteurs du fait de la faiblesse de leurs ressources financières, ce produit n'a pas eu le succès escompté. Pour la CNMA, il s'agira donc à l'avenir d'un véritable défi : trouver des solutions pour couvrir ces personnes et formaliser les modes de couverture des risques préexistants en donnant une impulsion à l'innovation.

En fait, la demande d'assurance/micro-assurance devra devenir avec le temps un comportement économique normal résultant d'un réel besoin de protection et de sécurité face aux risques aléatoires de la part des ménages, des professions indépendantes, des entreprises, des investisseurs et de tous les agents économiques de la nation.

Tant que ces agents ne sont pas placés dans un environnement juridique, institutionnel, culturel et économique qui leur fera sentir qu'ils sont exposés aux risques à chaque instant de leur vie, ils ne songeront que rarement à contracter volontairement une assurance pour se

¹Vers un système de micro-assurance pour assurer un entrepreneuriat durable en Algérie
DIAGNOSTIC NATIONAL, PDF, page 44.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

prémunir des conséquences de leur survenance. C'est pour cela que plusieurs acteurs devront jouer un rôle déterminant dans le développement de la micro-assurance.

1.10 Capacités et contraintes des différents acteurs à développer la micro-assurance

Considérant le faible taux de pénétration de l'assurance dans le marché assurantiel algérien, force est de constater le peu d'appui et de support jusqu'à maintenant de l'ensemble des acteurs de ce vaste marché afin d'en favoriser le développement.

Tout d'abord, les pouvoirs publics doivent jouer aussi bien le rôle de promoteur que celui de législateur de la micro-assurance. En effet, ce rôle peut se jouer à travers des choix macroéconomiques encourageant l'épargne intérieure, la relance des investissements et une réforme fiscale favorable à la création de valeur ajoutée dans l'économie. De plus, le législateur doit promulguer des lois propices¹ :

- A la diversification des acteurs financiers ;
- A l'enrichissement de la réglementation des assurances ;
- A la mise en place de structures et davantage de moyens pour la gouvernance et la promotion de l'assurance ;
- A l'obligation d'assurance accompagnée de mesures de contrôle pour toutes les activités et biens relevant de la sauvegarde de l'ordre public ;
- A la multiplication d'institutions nationales de l'enseignement de l'assurance et des disciplines s'y rattachant.

Le taux de bancarisation des agents économiques est encore faible par rapport aux normes mondiales ; cette non bancarisation concerne notamment les couches sociales les plus vulnérables. Ainsi, une masse monétaire considérable circule dans les circuits informels. Les pouvoirs publics doivent donc favoriser l'inclusion financière qui permet non seulement l'amélioration du niveau de vie des ménages à bas revenus, mais aussi de réduire sensiblement les activités économiques et sociales informelles. À titre d'exemple, les récentes mesures de la Banque d'Algérie de simplifier la procédure d'ouverture de comptes bancaires pour tous (avec ou sans activité) applicables à partir de 2013 favoriser ont cette inclusion

¹Craig Churchill et Michal Matul « Protéger les plus démunis, Guide de la micro-assurance » Volume II

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

financière et, par conséquent, le développement de la micro-assurance. Il est prévu la création de 750.000 nouveaux comptes bancaires en 2013 en plus des 11 millions existants.

Un autre défi pour les sociétés d'assurances consistera à informer et à communiquer avec les populations exclues des systèmes assuranciers et à combattre leurs idées reçues et leur réticence à l'égard de l'assurance pratiquée à ce jour sur le marché. Il faut reconnaître que les deux parties ont des préjugés. Les employés y compris le réseau intermédiaire des compagnies d'assurances ont souvent une connaissance insuffisante des besoins et des inquiétudes des populations à faible revenu. Ainsi, la culture et les primes d'encouragement des compagnies d'assurances récompensent les agents commerciaux qui se concentrent sur les contrats d'assurance portant sur des sommes plus importantes et sur les clients plus rentables, tout en véhiculant l'idée qu'assurer des personnes à faible revenu est peu rentable.

Les grands principes que l'assureur utilise demeureront les mêmes dans le cadre de la micro-assurance. Toutefois, pour cette tâche, l'assureur qui souhaite se lancer dans un programme de micro-assurance va immédiatement être confronté à des problèmes spécifiques, dont la tarification. Pour asseoir une tarification adéquate, notamment dans le cas de produits multirisques, il est indispensable de disposer de données historiques pour établir les taux de prime. Or, les statistiques concernant les populations des régions les plus vulnérables et les plus reculées sont rares. Dans ce cas, un partenariat avec une organisation locale telle une institution financière (ANSEJ, ANGEM, CNAN, banque, etc.) peut être tout à fait envisageable, il sera toutefois nécessaire de tenir compte du fait que ces organismes ne possèdent que des données historiques spécifiques aux populations ciblées par leurs propres programmes¹.

Il serait donc souhaitable que les compagnies d'assurances et de réassurances, mettant à profit leur professionnalisme et leur technicité dans la gestion des risques d'assurance en général, développent durant la période de lancement de la micro-assurance une collaboration dans le domaine de la conception des produits de micro-assurance, des modes de gestion des risques, des méthodes d'indemnisation, d'encaissements réciproques des primes et même de coassurance.

La communication en assurance reste très marginale par rapport aux segments cibles potentiels du marché à excédents de ressources, et l'assurance n'est pas encore une priorité

¹Organisation internationale du travail (OIT) et Munich RE Foundation, Guide de la micro-assurance, publié en avril 2012.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

dans l'échelle de besoins de la population. De plus, l'image des assureurs demeure toujours négative en raison des frustrations engendrées par les lenteurs dans l'indemnisation des sinistres. Les compagnies d'assurances doivent donc augmenter leurs efforts au niveau de la communication auprès de la population, de la formation et l'innovation dans l'assurance tout en démontrant plus de professionnalisme et d'éthique dans la pratique des opérations d'assurance.

Finalement, la demande volontaire d'assurance reste encore fort réduite compte tenu du pouvoir d'achat limité des ménages à revenu modeste et l'absence d'une culture d'assurance qui résulte du réflexe de prévention des risques d'une grande partie de la population qui s'en remet à la fatalité en raison de facteurs culturels-religieux.

1.11 Expériences et leçons tirées des pays porteurs de micro-assurance

La micro-assurance connaît une remarquable croissance, particulièrement dans les pays en développement. Selon l'étude «Protéger les plus démunis»¹, près de 500millions de personnes à faible revenu bénéficiaient en 2011des mécanismes de micro-assurance. Ils n'étaient que 78,5millions en 2006 et 135 millions en 2009. Constaté dès2008, cet essor de la micro-assurance est imputable à plusieurs facteurs dont les suivants :

- Les nombreuses innovations visant à proposer de meilleures prestations d'assurance à un plus grand nombre de personnes.
- La diversification des circuits de distribution (banques, détaillants, opérateurs de téléphonie mobile, etc.).
- L'intérêt grandissant des sociétés d'assurances privées pour ce marché, créant ainsi d'importantes capacités additionnelles. Aujourd'hui, 33 des 50 plus grands assureurs dans le monde proposent des produits de micro-assurance.ils n'étaient que 7 en 2005.
- L'implication active des autorités à travers la promulgation de mesures incitatives et l'octroi de subventions.
- La densité de la population vulnérable, surtout dans le sous-continent indien.

¹ Organisation internationale du travail (OIT) et Munich RE Foundation, Guide de la micro-assurance, publié en avril 2012.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Le marché de la micro-assurance a plus que sextuplé en six ans. Cette progression varie d'une région à l'autre et le taux de couverture des personnes à faible revenu diffère d'un continent à l'autre ¹:

a) En Asie

Le continent asiatique reste de loin le marché le plus dynamique avec un taux de couverture de 10,3% de la population. Il compte 400 millions de personnes assurées, ce qui représente 80% du marché mondial de la micro-assurance. L'Inde, où cette pratique est très répandue, offre à elle seule une couverture à 300 millions d'individus, soit 60% du marché mondial. Le succès de la micro-assurance est également notable en Chine, au Bangladesh et au Pakistan.

b) En Amérique latine

En 2006, la majeure partie des 8 millions de personnes du continent disposant d'une police de micro-assurance se trouvait au Pérou et en Colombie. Dès 2010, c'est le Brésil qui devint le marché le plus dynamique de la région avec environ 30 millions de micro-assurés. L'étude révèle également que près de 15% des personnes couvertes par un système de micro-assurance vivent en Amérique latine.

c) En Afrique

Les données de 2006 identifient 4,5 millions de personnes, hors Afrique du Sud, ayant souscrit une police de micro-assurance. En 2009, ce chiffre atteint 14,7 millions pour l'ensemble du continent et 25 millions en 2011, soit 2,4% de la population totale. Bien que la micro-assurance enregistre en Afrique un taux de croissance annuel à deux chiffres (13% hors Afrique du Sud), la grande majorité du marché reste inexploitée.

L'Oit évalue ce potentiel à près de 700 millions de personnes, ce qui représente environ 25 G \$uS de primes par an. Ce chiffre pourrait être atteint si 5% du budget des ménages était consacré à ce segment.

¹Organisation internationale du travail (OIT) et Munich RE Foundation, Guide de la micro-assurance, publié en avril 2012.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Une étude de SWISS RE estime, pour sa part, que pas moins de 4 milliards de personnes vulnérables dans le monde demeurent sans couverture, soit un marché potentiel pour la micro-assurance, évalué à près de 40 G \$uS.

Tableau 7: Nombre de personnes couvertes par la micro-assurance en 2006 à 2011

Région	Population 2011	Population couverte		%de population couverte	Parts de marché 2011
		2006	2011		
Afrique	1037	4,5	25	2,4 %	5%
Amérique latine	597	8	75	12,5 %	15%
Asie	3879	66	400	10,3 %	80 %
Total	5513	78,5	500	9%	100%

Source : «Guide de la micro-assurance», publié en avril 2012 par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et Munich RE Foundation.

1.12 Des exemples sur les expériences de la micro-assurance

Ci-dessous quelques exemples :

✓ Couverture santé universelle

Parmi les expériences de micro-assurance, celle du Cambodge¹ mentionnée dans le rapport «Master Plan for Social Health insurance» se démarque; le gouvernement cambodgien reconnaît le potentiel de l'assurance maladie comme une méthode importante de financement des soins de santé. Pour parvenir à la couverture santé universelle, le Cambodge recommande une approche parallèle et pluraliste qui comprend d'abord une assurance maladie obligatoire, via un cadre de sécurité sociale pour les travailleurs du secteur public et privé et leurs personnes à charge (ceci existe en Algérie), ensuite une assurance volontaire par le développement des systèmes d'assurance maladie basés sur la communauté et, enfin, une assistance sociale via l'utilisation de fonds d'équité et d'autres fonds gouvernementaux pour acheter une assurance maladie pour les populations non économiquement actives et très vulnérables.

¹ Rapport annuel 2012 « Master Plan For Social Health Insurance »

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

✓ Développer les couvertures catastrophe

Avec des agences présentes sur tout le territoire d'Haïti qui des servent environ 55.000 emprunteurs et 230.000 épargnants, Fonkoze est la plus grande institution de micro-finance du pays. Elle a développé «Kore W», une assurance destinée à protéger les petits entrepreneurs encas de cyclone, de tremblement de terre, d'inondation ou de tempête. Le produit est obligatoire pour tous les emprunteurs, qui versent une prime équivalant à 3% du principal. En cas de catastrophe naturelle, les clients ont droit au versement d'une indemnité pour parer aux besoins les plus pressants tels que la nourriture, l'eau et un abri temporaire, et à l'annulation de leur crédit auprès de Fonkoze. Ils peuvent en contracter un nouveau dès qu'ils sont en mesure de le faire.

Fonkoze travaille avec MICRO, un consortium de micro-assurance établi à la Barbade. MICRO dispose d'une structure unique qui lui permet de fournir une couverture paramétrique (par l'intermédiaire de SWISS RE) déclenchée en cas de catastrophe de grande ampleur. Lorsqu'il y a catastrophe, les chefs de centre de Fonkoze se livrent immédiatement à l'évaluation des préjudices subis par les clients et communiquent l'information aux agences qui, à leur tour, en font part au bureau central qui traitera les demandes d'indemnisation et procédera aux versements. En juin 2011, lorsque des pluies torrentielles se sont abattues sur Haïti, provoquant des coulées de boue et des inondations détruisant les biens des habitants, Fonkoze a testé sa méthodologie d'évaluation des pertes et interrogé ses clients sur leur degré de satisfaction. Ceux qui avaient perdu leur maison ou leur entreprise suite à la catastrophe ont reçu un versement en liquide de 5.000 gourdes (125 \$US) et l'annulation du solde de leur crédit en cours, et ont été informés que Fonkoze pourrait leur accorder un nouveau crédit pour leur entreprise dans un avenir rapproché¹

¹Bit, rapport annuel 2011 Micro-insurance innovation Facility.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Section 2 : La Micro-assurance Agricole

Dans cette section, nous allons voir l'historique, notions sur le secteur agricole, objectifs et rôles de l'assurance agricole ainsi les concepts liés à la micro-assurance agricole.

1 Historique et notions sur le secteur Agricole

Les premiers marchés d'assurance Agricole sont apparus il y a plus de deux cents ans pour protéger contre les risques climatiques principalement la grêle et de mortalité du cheptel. L'assurance grêle, forme la plus ancienne assurance Agricole, existe en Allemagne depuis la fin du 18^e siècle. L'assurance cheptel a vu le jour dans les années 1830. Les premiers systèmes d'assurance ont surtout été le fait de petites structures coopératives apportant une couverture contre un risque unique est spécifié. Il a fallu attendre 1930 pour que l'assurance multirisque apparaisse, d'abord aux États-Unis puis au Japon (1939) et au Canada (1959). Aujourd'hui, c'est produit sont répondus dans la plus grande partie de l'Europe¹.

Les premières structures mutualistes de crédit et d'assurance agricole ont été créées en Algérie au début du XX^e siècle. Les premières caisses locales du Crédit Agricole Mutuel ont été fondées en 1901 et les caisses d'assurances mutuelles contre l'incendie ont vu le jour à Tiaret en 1903 et à Alger en 1904. Les principaux risques assurés étaient l'incendie et la grêle.

Le secteur des assurances, et en particulier l'assurance Agricole, a été marqué par un monopole d'Etat jusqu'en 1995². La Caisse nationale de la mutualité agricole (CNMA) était alors la compagnie publique en charge de l'assurance Agricole.

Depuis 1995 et la fin du monopole, les sociétés privées, algérienne ou étrangères, peuvent opérer dans le secteur assurantiel. Dans ce contexte, la CNMA, devenue une société de droit privé sans participation de l'État, reste le principal assureur dans le domaine agricole, dont elles représentaient 11% du chiffre d'affaires en 2015. La CNMA fédère 67 Caisses régionales de la mutualité agricole. Elle est également active en dehors de l'agriculture avec une filiale Dédicée à l'assurance vie (Billy T, 2013).

¹ [http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/micro_network-hrochure_agriculture-def-low fr.pdf](http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/micro_network-hrochure_agriculture-def-low_fr.pdf) : genèse et essor de la micro-assurance agricole document de Thérèse ndmark, jean-christophe debar et clemence tatin-jaleran

² Billy T, « assurance et développement agricole : nouvelles dynamiques en Algérie, au Maroc et en Tunisie », Edition F.A.R.M, 2013, p49.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

1.1 Quelques concepts de base

1.1.1 L'agriculteur

Un agriculteur est la personne qui exerce une activité agricole et qui supporte les pertes qui pourraient en résulter.

1.1.2 L'activité d'agricole

« Elle de nature Agricole, toutes les activités correspondant à la maîtrise et à l'exploitation d'un cycle biologique de caractère végétal ou animal et constituant une ou plusieurs étapes nécessaire au déroulement dans le prolongement de l'acte de production et notamment le stockage, le conditionnement, la transformation et la commercialisation des produits végétaux ou animaux lorsque ces produits sont issus exclusivement de l'exploitation »¹.

1.1.3 Les risques agricoles

Par définition, le risque est un événement qui peut survenir dans le futur de manière aléatoire. Il constitue une cause d'insécurité en raison des conséquences qu'il peut entraîner s'ils se réalisent. Par conséquent, le risque d'agricole est la probabilité et la conséquence de la survenance d'un événement nuisant spécifié aux biens agricoles.

1.1.4 Caractères généraux du risque

Du point de vue de caractère, un risque doit être aléatoire, mais réel et licite².

- **Caractère aléatoire et réels du risque :**

Il réel lorsque sa réalisation aléatoire est néanmoins possible, cette réalisation présente un caractère d'incertitude composé techniquement par la loi de grand nombre (fréquence).

Cette incertitude affecte soit la réalisation de l'événement assuré par exemple la destruction d'un immeuble par un incendie soit la survenance d'un événement lui-même par exemple décès.

¹ L'article 2 du décret exécutif N°96-03 17h ramadhan 2004 116 correspondants au 27/01/1986.

² M AMADOU NDIUGA NDIAYE Directeur générale CNAAS « la problématique de la couverture du risque agricole en Afrique » 3e assemblée générale annuelle de la FANAF DAKAR 23/02/2011.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- **Le risque assuré doit être licite**

L'objet du contrat ne doit pas être contraire à l'ordre public. En titre d'exemple l'opération de contre bande, les condamnations pénales, les amendes ne sont pas assurables.

1.1.5 L'assurance agricole

Le contrat d'assurance agricole est un contrat par lequel un agriculteur, moyennant une prime se voit indemnisé pour tous les dommages au contrat qui touche son entreprise (*bâtiment, instrument agricole, Brie de machine, perte d'exploitation, d'animaux responsabilités civile...*)¹.

L'assurance agricole est une ligne spéciale d'assurance appliquée aux exploitations agricoles. C'est un outil de couvertures ou de protections des biens agricoles et de préservation des ressources des agriculteurs².

1.1.6 L'exploitation agricole

Dans le langage courant : c'est un ensemble de terres, bâtiments et cheptel mort ou vif. C'est une unité de production dont l'activité principale est de produire des organismes végétaux ou animaux.

1.1.7 Exploitant agricoles

Personne dans l'activité professionnelle, consiste à mettre en valeur une exploitation agricole.

1.1.8 Définition de la mutuelle

Une mutuelle ou société mutualiste est une association à but non lucratif qui offre à ses membres, appartenant à une même branche professionnelle, un système d'assurance ou de prévoyance volontaire.

¹ ITURRIOZ R, Assurance agricole, Washington, Banque mondiale, 2009, p10.

² Document interne fourni par la CRMA de Tizi-Ouzou.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Tableau n°7 : Comparaison entre les mutuelles et les commerciales¹

Caractéristiques	Forme juridique		
	Société anonyme	Sociétés d'assurance mutuelles	
		ordinaire	Société mutuelle d'assurance
Nature juridique	Commerciale (recherche de bénéfices)	Civile pas de but lucratif	Association à but non lucratif
Capitaux propres	Capital social minimal exigé	Fonds d'établissement minimal exigés	Pas de fonds d'établissement minimal exigés
Nombres d'associés minimum	7 associés	500 adhérents (assurés)	300 adhérents (assurés)
Contribution des assurés	Prime fixe	Cotisations fixes ou variables (selon statut)	Cotisations variables
Nature des opérations pratiquées	Toutes branches avec principe de la spécialisation	Toutes branches seulement si cotisations fixes (avec spécialisation)	Seulement assurances gérées en répartition (jamais assurance vie)
Etendue des opérations pratiquées	Pas de limitation territoriale ou professionnelle	Pas de limitation, sauf condition statutaires d'adhésion	Limitation soit territoriale soit Professionnelle
Intermédiaires rémunérés	Autorisés	Possibles (selon statuts)	Interdits
Distinctions utiles	Secteur nationalisé et secteur privé	Mutuelles sans intermédiaires ou avec intermédiaires	Ne pas confondre avec les sociétés mutualistes, dites « <i>mutuelles1945</i> »

Source : COUILLBAULT-Di.T, « *Les grands principes de l'assurance* ». 13^{ème} éd de l'Argus de l'assurance, Paris, p133.

¹ COUILLBAULT-Di.T, « *Les grands principes de l'assurance* ».Op.cit. P133.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

1.1.9 Les risques en agriculture

Les activités agricoles sont soumises à des risques de natures très diverses. Ils concernent les productions végétales et animales, les personnes, les biens et l'environnement¹, à savoir :

- Risques cultures sur pied : d'origine climatique, incendies.
- Risque animaux, vol, étouffement, accident d'élevage, maladie.
- Risque financier : instabilité des prix de vente, des prix des intrants, risques d'impayés,
- Risques environnementaux : responsabilité civile atteinte à l'environnement, traitement des cultures, stockage des hydrocarbures, des engrais liquides.
- Risques matériels : Bris, vols, accident de circulation lors des récoltes et travaux du sol.
- Risques bâtiment et leur contenu : responsabilité civile, incendie, tempête, vol.
- Risques corporels : accidents et maladies du chef d'exploitation, de sa famille, de ses collaborateurs.

2 Les spécificités de l'assurance agricole

L'assurance agricole est une branche particulière dont nous reprenons les spécificités ci-dessous² :

- La localisation des récoltes constitue un frein à l'atomisation du risque. Les cumuls de cultures de même type dans des zones géographiques proches exposent les risques aux mêmes aléas ;
- Les informations disponibles sont dissymétriques et favorisent l'anti-sélection. Les assurés les plus exposés aux aléas sont les plus tentés par la souscription d'une police d'assurance. Parallèlement, la détention d'une assurance peut inciter les agriculteurs à faire des choix plus risqués : plantation à des dates moins favorable, utilisation d'engrais moins performants, etc.

¹Billy T, 2013, Op Cit, p21

²<https://www.atlas-mag.net/article/lassurance-agricole-0> (consulté le 28-12-2021)

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- L'éparpillement des zones assurables à travers le monde augmente les coûts opérationnels et administratifs. De plus, la particularité des produits oblige les assureurs à être particulièrement innovant aussi bien dans la conception des couvertures que dans leur distribution (*micro-assurance, par le biais du téléphone mobile, etc.*) ;
- La souscription des risques agricoles nécessite une grande expertise. En complément du personnel dont ils disposent, les assureurs collaborent souvent avec des agences spécialisées dans les domaines : ingénieurs agronomes, vétérinaires, spécialistes en produits chimiques, etc.

3 Objectifs et rôles de l'assurance agricole

3.1 Objectifs de l'assurance agricole

Ils se déclinent en deux composantes d'ordre général et d'ordre spécifique¹ :

➤ **Objectifs généraux :**

- Contribution à la réduction de la pauvreté ;
- Efficience et équité la dépense publique ;
- Reconquérir des parts du marché moderniser les produits d'assurance.

➤ **Objectifs spécifiques :**

- Réduction de la vulnérabilité des agriculteurs aux aléas ;
- Augmentation des productions agricoles ;
- Stabilisation et croissance des revenus des agriculteurs ;
- Vulgariser les assurances pour une approche commerciale ;
- Initier les agriculteurs à la notion de gestion de risque.

¹ Billy T, 2013, Op Cit, p21

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

3.2 Rôles de l'assurance agricole

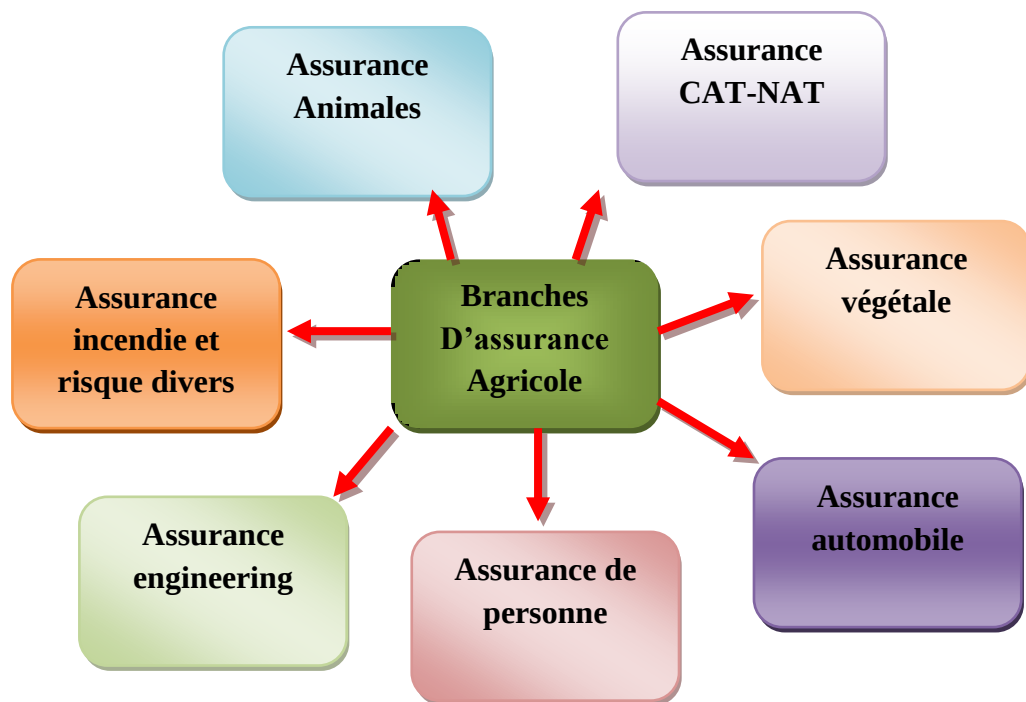
Ci – dessous nous allons citer le rôle de l'assurance agricole :

- Préserver le patrimoine agricole et rural ;
- Assurer un revenu minimum ;
- Pérenniser l'activité ;
- Assurer la solvabilité de l'agriculteur/banque ;
- Assurer la sécurité alimentaire ;
- Stabiliser l'économie du pays.

4 Les branches de l'assurance Agricole

Ci-dessous les branches de l'assurance agricole sous forme de figure :

Figure n°11 : Les branches de l'assurance Agricole



Source : élaboré par nous-mêmes d'après les données collectées

Dans ce qui suit nous représenterons les branches d'assurance agricole et leurs produits¹ :

4.1 Assurance automobile et matériel agricole

- Assurance automobile particulier ;
- Assurance de remorque ;
- Assurance de matériel agricole ;

¹ Abderrahmane BOURAD, CNMA, offre nationale en matière d'assurance agricole.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- Assurance de matériel agricole en leasing.

4.2 Assurance incendie et risques divers

- Incendie bâtiments et risque simple ;
- Incendie bâtiments industriels ;
- Incendie bâtiments agricoles ;
- Risque informatique ;
- Assurance de responsabilité civile ;
- Assurance vol.

4.3 Assurances Animales (*Multirisques*)

- Assurance Multirisque Bovine ;
- Assurance Multirisque Ovine ;
- Assurance Multirisque Equine ;
- Assurance Multirisque Dromadaire ;
- Assurance Multirisque Avicole ;
- Assurance Multirisque Apicole.

4.4 Assurance engineering

- Risque de construction et montage ;
- Risque engins de chantier ;
- Bris de machine ;
- Perte de produits frigorifique.

4.5 Assurance catastrophe naturelle (CAT-NAT)

- Les biens immobiliers ;
- Les biens industriels et commerciaux

4.6 Assurance de personne

- Assurance Responsabilité civile agriculteurs ;
- Assurance Responsabilité civile manifestation hippique ;
- Assurance Responsabilité civile hippique ;
- Assurance Responsabilité Vétérinaire ;
- Assurance Multirisque simple habitation ;
- Assurance dégâts des eaux.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

4.7 Assurance végétale

- Assurance Multirisques agricoles ;
- Assurance Multirisques serre ;
- Assurance Multirisques Palmier dattier ;
- Assurance Multirisques Pomme de terre ;
- Assurance grêle ;
- Assurance grêle et incendie ;
- Assurance Récoltes ;
- Assurance sur fourrages et des pailles ;
- Assurance pépinière Arboricole viticole dans les champs ;
- Assurance Réseau d'irrigation en exploitation ;
- Assurance Arbre fruitier ;
- Assurance Multi péril tomate industrielle ;
- Assurance Multi péril olivier ;
- Assurance Multi péril vigne.

5 La Micro-Assurance Agricole

Le secteur agricole est confronté à une multitude de risques covariants. Par ailleurs, la pauvreté et la vulnérabilité sont souvent plus fortes en milieu rural dans les Pays en développement (PED). Les assureurs restent très réticents à s'aventurer dans ce domaine, principalement en raison de la nature des risques (fréquence et covariance élevées). Si l'assurance agricole reste encore possible dans les pays développés, il n'en demeure pas moins qu'elle continue à être très coûteuse pour l'État en termes de subvention.

5.1 Définition de la Micro-Assurance Agricole :

De manière générale, il est entendu que la micro-assurance Agricole cible particulièrement les petits exploitants agricoles à faibles revenus. Pour aborder les besoins de ces derniers en termes d'assurance, les auteurs sont partis du principe que le premier pas consiste à créer, pour le secteur agricole, un régime d'assurance à long terme performant et pérenne pour, ensuite seulement, mener une réflexion sur la manière d'y intégrer les petits agriculteurs plus fragiles. La définition précise d'une petite exploitation agricole, différente

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

dans chaque pays, dépend de sa taille, de son orientation relative vers les marchés et de son niveau d'exposition au risque et à la concurrence.

5.2 Les principaux risques rencontrés

L'activité agricole est confrontée à plusieurs risques, dont la réalisation entraîne souvent d'importantes pertes d'exploitation. Les dites pertes contribuent à la paupérisation continue des paysans. D'autres parts, ces risques agricoles accroissent de manière substantielle l'exposition à la ruine des entreprises agro alimentaires et agro industrielles.

Les principaux risques auxquels sont confrontés ce secteur et qui peuvent être couverts par les assureurs sont ¹:

- Les risques climatiques, qui regroupe tous les événements liés aux aléas climatiques qui influent négativement sur les produits cultivés ou même la survie de l'exploration. On y regroupe la sécheresse, les inondations, les pluies hors saison, les coupes de chaleur et les tornades. Leurs zones d'impact peuvent être très étendu ou localisé à certains endroits. Ces événements sont incontrôlables, peu prévisible et leurs fréquences sont très variables (surviennent tous les 10 ans, 20 ans, 100 ans). Par exemples, ces risques climatiques seraient responsables d'une perte d'environ 70% des rendements agricoles.
- Les risques sanitaires, qui regroupent tout ce qui est lié au parasitisme des cultures (sauterelle, criquets, etc.) ainsi que les épizooties en élevage (peste aviaire, des petits ruminants, etc.). A l'inverse des risques climatiques, des précautions peuvent être prises pour limiter les dégâts.
- Les risques Anthropiques, qui regroupent les événements liés à l'homme. Ce sont souvent des incidents imprévisibles comme les vols, les incendies, les animaux. Des précautions peuvent être prises aussi en plaçant des clôtures contre les animaux.
- Les risques mécaniques, qui sont souvent les pannes de motopompe pour irriguer les explorations.
- Les risques d'accident, de maladie ou de décès qui affectent directement la capacité du producteur à générer un revenu.

¹ Thérèse Sandmark, Jean-Christophe Debar & Clémence Tatin-Jaleran grand duchy
« GENÈSE ET ESSOR DE LA MICRO-ASSURANCE AGRICOLE »

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- Les risques commerciaux et financiers qui regroupent les variations des prix des matières premières, ainsi que les circuits de commercialisation et le financement de nouvelles machines.

Ces facteurs, ajoutés au coût de règlement des sinistres, font de la micro assurance agricole un marché peu rentable. En effet, peu de programmes d'assurance arrivent à couvrir leur frais (Prime-frais de Gestion < Prestations).

5.3 Le processus de conception et de souscription des contrats en Micro-assurance agricole

Les contrats doivent être libellés en tenant compte de la capacité moyenne des populations cibles à décoder le message qu'ils véhiculent. Les contrats d'assurance comportent des détails (plafonds, franchises, exclusions, forfaits, durée de couverture, garanties) que le client doit comprendre avant de signer son adhésion. Le but est d'éviter des situations conflictuelles ou la généralisation des contestations née de différences d'interprétation ou de compréhension des clauses contractuelles¹.

Il est donc important que les assureurs organisent des enquêtes pilotes préalablement au lancement d'un produit sur le marché ou qu'il se réfèrent aux statistiques sur le niveau d'alphabétisation moyen, la maîtrise des procédures financières de base ou la disponibilité des statistiques sur les expériences similaires passées. De fortes différences peuvent exister entre des ères géographiques d'un même pays du fait des raisons politiques, historiques, culturelles, ou religieuses.

Le principal défi de la micro-assurance agricole étant la faiblesse et l'irrégularité des revenus des populations, la mise en œuvre de dispositifs viables et efficaces de micro-assurance agricole suppose qu'un certain nombre de conditions particulières soient réunies :

- Une fine connaissance du terrain et une réelle proximité avec les populations.
- Une définition précise des produits en fonction de la demande.
- La conception de produits simples, compréhensibles et attractifs

¹ Thérèse Sandmark, Jean-Christophe Debar & Clémence Tatin-Jaleran grand duchy
« GENÈSE ET ESSOR DE LA MICRO-ASSURANCE AGRICOLE »

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

- Une tarification et des conditions de recouvrement des primes adaptées aux capacités de paiement des assurés.
- Des circuits de distribution de proximité, accessibles et flexibles qui s'inscrivent dans le tissu social.
- Un mode et des supports de communication adaptés au contexte local et au niveau d'alphabétisation des populations.
- La mise en place de procédures d'assistance pour les déclarations de sinistres et l'accélération des délais de règlement des réclamations.
- Des systèmes et procédures de contrôle pour éviter l'anti-sélection, le risque moral et le risque de fraude de l'assurance.

Les avantages de ces produits de micro assurance Agricole :

- **De petits bénéfices et de petites primes** adaptés aux besoins et ressources du marché
- **Simplicité :**

Le produit est facile à comprendre puisqu'il protège contre un seul risque. Le processus est également clair et simple pour les utilisateurs.

- **Transparence :**

L'indemnisation est prédéterminée sur des bases objectives, ce qui compromet toute possibilité de fraude et évite les coûts liés à l'évaluation visuelle des dommages.

- **Des contrats à court terme :**

Étant données les faibles primes, les polices de micro-assurance ne peuvent être souscrites de façon individuelle de la même façon que les polices à long terme. Les risques sont évalués sur la base d'un groupe plutôt que par rapport à un client individuel. Comme il n'y a pas d'évaluation du risque individuelle, les polices sont rédigées sous la forme de contrats à court terme renouvelables avec des primes fixées en fonction du profil du groupe et ajustées régulièrement sur la base de l'expérience du groupe.

- **Gestion simplifiée**

Ce produit requiert peu de ressources et est entièrement objectif.

5.4 Les freins au développement de la Micro-Assurance Agricole

Avec de très faibles taux de pénétration en assurance, les pays en voie de développement demeurent des gisements de potentialité en la matière. Ceci est d'autant plus

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

pertinent dans le cas spécifique de l'assurance agricole, étant entendu que dans nombre de ces pays dont l'économie repose pour une grande part sur le secteur primaire, l'agriculture constitue l'une des principales sources de création des richesses.

En Afrique, le taux de pénétration en assurance est estimé à 3, 3% pour un marché qui ne représente que 1,2% du chiffre d'affaires assurantiel mondial¹.

Les précédents chiffres étant un aperçu de la situation dans le secteur des assurances pris dans sa globalité, on peut aisément en déduire que ceux relatifs à la micro assurance agricole sont presque insignifiants.

Une étude conjointe de l'Organisation Internationale du Travail et de la Micro assurance Innovation Facility, réalisée dans 32 pays africains en 2008 indique qu'environ seuls 14,7 millions d'Africains ont une couverture de micro assurance. A cette date, cela représentait 2,6% de la population vivant en deçà du seuil normal de pauvreté dans les 32 pays d'étude.

La Micro assurance agricole possède d'après cette étude, la plus faible part de marché et le plus petit taux de pénétration qui s'élève à 0,1% de la population cible.

Ces performances pourraient susciter des incompréhensions quand l'on sait qu'avec la micro assurance, la question sur le niveau relativement élevé du montant des primes en assurance classique, se pose désormais avec moins d'acuité pour les populations à bas revenus. En effet, la modicité des montants des primes est l'un des fondements de ce secteur dont les promoteurs veulent en faire un important levier de lutte contre la pauvreté. Les raisons du manque d'attrait de la micro assurance agricole s'expliquent donc, ne serait-ce que partiellement, par des facteurs non pécuniaires.

Nous distinguerons d'une part les facteurs qui plombent généralement la croissance de l'industrie des assurances dans les pays en voie de développement, et d'autre part ceux qui sont spécifiques au secteur agricole.

¹ Secrétaire Général de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (organisation intégrée de l'industrie des assurances entre les 14 pays de la zone FRANC CFA d'Afrique Centrale et de l'Ouest), article du 05 Juillet 2011 dans le site <http://www.burkinapmepmi.com>.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

5.5 Les facteurs pénalisants de l'industrie des assurances dans les pays en voie de développement

Ces facteurs sont en général une résultante des us, de la culture et des religions des potentiels assurés. L'on peut en citer une multitude regroupée dans trois grandes rubriques :

5.5.1 La préexistence d'autres formes de solidarité

L'assurance peine à entrer dans les mœurs des populations des pays en voie de développement à cause du « retard » pris sur d'autres moyens de se prémunir contre les risques. En effet, dans beaucoup de pays d'Asie et d'Afrique, des regroupements affinitaires sous forme de mutuelles de solidarité étaient déjà présents longtemps avant l'avènement de l'assurance. Certaines formes de ces solidarités ont même su s'adapter continuellement aux mutations socioéconomiques. Elles sont aujourd'hui solidement implantées car présentes depuis les plus petites cellules sociales (familles) à des regroupements plus larges opérés sur la base d'affinités quelconques (ethnie, clan, zone géographique d'habitation, collègues, etc.). Leur rôle dans l'économie est parfois considérable notamment dans le financement du secteur informel qui est un pan important de production des richesses de nombreux pays en voie de développement, et emploie les couches de population les plus défavorisées.

L'un des exemples illustratifs est celui des tontines qui sont des « associations de personnes qui, unies par des liens familiaux, d'amitié, de profession, de clan ou de région, se retrouvent à des périodes d'intervalles plus ou moins variables afin de mettre en commun leur épargne en vue de la solution des problèmes particuliers ou collectifs »¹. Appelées « AJO » ou « ESSOUAN » en Afrique (respectivement chez les Yorubas du Nigéria et chez les Bétis du Cameroun), « CHIT » en Asie (Inde et Singapour), certains auteurs font état de la présence des tontines dans ces continents depuis des siècles. En Afrique par exemple, pour renforcer le volet « solidarité » des tontines perçues comme un héritage culturel, les participants y créent systématiquement des caisses spéciales à versements périodiques obligatoires « caisse secours » au Cameroun. Dans le but d'apporter la contribution de l'association au financement d'un événement heureux ou malheureux impliquant l'un des leurs.

¹Matthieu GASSE-HELLIO, « Les tontines dans les pays en développement », mémoire à l'UNIVERSITE DE VERSAILLES SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES, bibliothèque virtuelle sur le microcrédit.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

5.5.2 Le poids de la religion : la question de la compatibilité entre l'assurance et la religion reste d'actualité

Si on s'appesantit sur le cas de l'assurance dommages dont fait partie la micro assurance agricole, le reproche généralement fait est que celle-ci tend à se substituer à la Divinité à qui il revient de manière exclusive, de décider du futur des Hommes et donc du sort à leur réserver en cas de réalisation d'un risque. Ces croyances freinent considérablement l'essor de l'assurance au sein des communautés religieuses.

Le cas des pays et des communautés, dont la législation ou le code de conduite s'inspirent plus ou moins fortement de la loi islamique, est très illustratif de ce phénomène. En effet, l'assurance étant une opération financière où des gains d'argent sont escomptés par l'assureur (et parfois l'assuré) via un contrat assimilable à un pari, celle-ci est généralement perçue comme de la spéculation qui est interdite par la charia. Cela pourrait expliquer en partie, le retard pris par l'assurance dans les continents asiatique et africain qui comptent à eux seuls près de 96% (76% en Asie et 20% en Afrique) ¹des musulmans dans le monde.

5.5.3 Résistance rencontrée dans le marketing des produits d'assurance

L'une des difficultés contre laquelle est confrontée la commercialisation des produits d'assurance n'est pas tant la sensibilisation des populations cibles aux vertus de ceux-ci, mais plutôt les caractéristiques propres à la technique d'assurance contemporaine.

Pour les propositions à souscrire, il existe des difficultés de compréhension du principe de l'assurance par des franges de populations peu accoutumées à la vente de produits abstraits (la sécurité dans le cas des assurances). Les niveaux d'instruction relativement bas dans les pays en voie de développement contribuent à accentuer cet état de chose qui rend le message des destinateurs inaudibles par les populations cibles. Dans certains cas, des populations ne comprennent pas pourquoi à la fin d'un exercice durant lequel le sinistre visé n'est pas survenu, il ne rentre pas tout simplement en possession d'une partie ou de la totalité de la prime versée.

Un autre aspect de nature à détourner les destinataires de l'assurance dans les pays en voie de développement, est le temps relativement long entre la déclaration d'un sinistre et son

¹Statistiques sur les musulmans dans le monde, Ralph Stehly, Professeur d'histoire des religions, Université de Strasbourg dans le site <http://www.persocite.com/orient/stats.htm>

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

règlement. Pour des populations aux ressources et capacités de refinancement limitées, cela n'est pas motivant car le temps mis dans le processus d'indemnisation est fortement pénalisant pour leurs activités. En outre, le processus d'indemnisation s'accompagne généralement de procédures parfois lourdes et coûteuses qui constituent une source de dépenses supplémentaires et même d'angoisse (lorsqu'elles se rattachent à certaines garanties comme la santé, la couverture de frais funéraires, etc.). A titre d'exemple, la cadence de règlement des sinistres dans la zone CIMA est en moyenne de quatre (4) années¹.

5.6 Les freins spécifiques au développement de la MAA

Outre les difficultés passées précédemment en revue, il existe des freins particuliers à l'essor de la micro assurance agricole. Ceux-ci ne découlent plus uniquement du désintérêt des potentiels assurés, mais aussi d'une relative réticence des assureurs.

En effet, les événements assurés peuvent accroître l'exposition à la ruine des entreprises. Ils sont généralement incontrôlables, avec un risque important de covariance sans oublier les dangers de fraude, d'aléa moral et d'anti-sélection. Les difficultés des régulateurs à adopter une réglementation en la matière sont aussi à signaler.

5.6.1 Caractère incontournable des risques

Les risques couverts sont généralement les éventuelles pertes directement ou indirectement liées à des conditions météorologiques défavorables, à des catastrophes naturelles ou à la baisse des prix de marché des produits agricoles. Les deux premiers types de risques sont incontrôlables par essence, tandis que les prix dépendent plus ou moins fortement de la conjugaison d'effets de facteurs exogènes (hausse ou baisse de la demande domestique ou étrangère, rupture de livraison des intrants agricoles, augmentation du prix du pétrole entraînant une variation du coût des transports pour l'acheminement des outputs vers les marchés, etc.).

La nature de ces phénomènes fait que leur moment d'occurrence, leur fréquence d'apparition et l'ampleur des dégâts qu'ils pourraient causer, sont divers et changeants dans le temps. Par conséquent, il est difficile pour les assureurs de détenir des éléments fiables pour

¹ Article intitulé « La CIMA prône la rigueur dans les assurances », paru dans « Cameroun Tribune », le journal officiel de la République du Cameroun, édition du 18 Octobre 2011, rubrique « Actualités, Economie, Société ».

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

une bonne gestion des risques contractuels et de solvabilité de leurs entreprises (modélisation de la sinistralité, de la fréquence, etc.).

5.6.2 Risque de covariance important

Tout comme en assurance classique, la mutualisation des risques est l'un des principes de la micro assurance agricole, souvent perçue comme une assurance de masse. Les intérêts recherchés sont multiples. D'une part, il est question de faciliter les modélisations actuarielles servant à la tarification. D'autre part, la mutualisation donne à l'assureur une marge qui lui permet d'indemniser les sinistrés avec les primes versées par tous les assurés, souvent sous l'hypothèse que le nombre de sinistrés et le coût des sinistres ne dépasseront pas un seuil critique. Cette hypothèse optimiste n'est pas la règle concernant la micro assurance agricole. En effet, la réalisation des principaux risques couverts¹ se produit souvent à des échelles très grandes touchant des régions entières et donc des cohortes d'assurés. D'où la très forte covariance des risques qui caractérise l'assurance agricole. Celle-ci est un motif d'inquiétude pour les micro-assureurs car le caractère incontrôlable des risques fait que ces derniers peuvent survenir à tout moment et mettre gravement à mal la solvabilité des entreprises.

Cependant, des études ont démontré que le fort risque de covariance de certains risques est généralement atténué par une fréquence d'apparition peu élevée. En même temps, les risques de covariance faible ont des niveaux d'occurrence important dans le temps.

La composition du couple (covariance, fréquence), dont l'un des deux éléments au moins est toujours élevé, peut faire de la micro assurance agricole un secteur couteux pas très rentable pour ses opérateurs. Ceci expliquerait en partie la dernière place occupée par ce secteur dans le classement général des différentes branches de micro assurance (vie, remboursement décès, santé, biens) tel que présenté dans le premier graphique de cette sous-partie. En effet, le risque de covariance n'étant pas aussi élevé dans les autres branches, il est donc logique que les assureurs se sentent plus en sécurité dans la commercialisation des produits relevant de ces dernières.

¹ Baisse des rendements agricoles du fait des mauvaises conditions climatiques ou de la chute des prix de vente des récoltes, catastrophe naturelle, mort de bétail du fait de maladies, etc.

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

5.6.3 Le risque de fraude, l'anti-sélection et l'aléa moral

La fraude peut survenir à deux moments de la vie du contrat ¹: pendant sa souscription ou pendant la déclaration du sinistre par l'assuré. Le risque de fraude peut être particulièrement élevé en Micro assurance agricole à cause notamment des fortes contraintes budgétaires auxquelles les petits exploitants sont confrontés. Ces contraintes sont susceptibles de les pousser à donner des informations erronées sur leurs exploitations ou à vouloir dramatiser les conséquences des sinistres survenus ou imaginaires, afin d'en tirer un maximum de bénéfices. La lutte contre la fraude contribue à alourdir de manière non négligeable, les charges des assureurs. En effet, ces derniers doivent mobiliser, former, puis déployer des équipes de contrôle qui doivent souvent se rendre dans des coins éloignés ou assez enclavés.

L'anti-sélection résulte du non prise en compte des différences de degrés d'exposition aux risques entre les exploitants d'une même région. Une telle segmentation des risques et donc des primes est couteuse car elle exige de l'assureur qu'il diligente régulièrement des expertises sur le terrain. La conséquence est que les primes peuvent être fixées sans se soucier des avantages comparatifs (proximité d'un cours d'eau, fertilité d'un lopin de terre, utilisation des intrants agricoles, etc.) détenus par certains exploitants. Ceux-ci peuvent donc être réticents à souscrire des polices d'assurances tandis que ceux fortement exposés aux risques vont souscrire massivement, le tarif moyen appliqué étant à leur avantage.

Quant à l'aléa moral, les populations couvertes ont généralement des ressources limitées. Le paiement d'une prime d'assurance peut induire parallèlement, la diminution des dépenses d'entretien de leurs exploitations ou encore un relâchement du suivi des activités agricoles du fait de la sécurité désormais apportée par le contrat d'assurance.

¹ Article intitulé « La CIMA prône la rigueur dans les assurances », paru dans « Cameroun Tribune », le journal officiel de la République du Cameroun, édition du 18 Octobre 2011, rubrique « Actualités, Economie, Société ».

Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance

Conclusion

La micro assurance est une solution pratique qui consiste à prémunir les populations pauvres contre les effets d'éventuelles crises alimentaires. Ces dernières contractent une assurance à un prix abordable, contre le versement périodique d'un montant. Le développement des produits de micro assurance agricole est une solution complémentaire et durable.

La micro assurance agricole peut aider les populations pauvres à faire face à la perte de leurs récoltes, leur cheptel. Il existe différents produits d'assurance agricole notamment l'assurance ciblée sur un indicateur tel le détail, la récolte ; et l'assurance indexée basée sur le climat.

**Chapitre 3 : Les perspectives
de la micro-assurance
agricole au sein de la CRMA
de TIZI-OUZOU**

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Introduction

Le secteur agricole est l'un des secteurs les plus attractifs pour les personnes travaillant dans le secteur informel, il leur permet de générer des revenus, mais cette tranche de population est souvent confrontée à des risques multiples vu que ces individus ne bénéficiaient d'aucune protection formelle. C'est pour cette raison que la micro-assurance agricole appelle de sa propre vocation à l'innovation, et la conception des produits appropriés et accessibles pour cette population ciblée dans le but d'assurer leurs pérennité.

Dans ce présent chapitre, nous allons présenter dans la première section, la caisse nationale de la mutualité agricole, sa création, ses principes et ses activités, puis notre organisme d'accueil il s'agit de la caisse régionale de la mutualité agricole de la wilaya de Tizi-Ouzou. En seconde section, nous allons voir la pratique, la mise en place de la micro-assurance à la CRMA de T.O et ceci à l'aide d'une enquête et une analyse profonde.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Section 1 : La présentation de la CRMA et de la CNMA, les produits d'assurance commercialisés

La mutualité agricole en tant qu'acteur économique proche des agriculteurs, se positionne comme un « *Assureur Conseil* », soucieux d'aider les Agriculteurs à identifier et à maîtriser les risques de leurs métiers et de leur exploitant.

L'objet de cette section consiste en la présentation de la Caisse Régionale de Mutualité Agricole (la CRMA) de la Wilaya de Tizi-Ouzou.

Avant d'aborder la présentation et l'organisation de la CRMA, nous sommes tenus de présenter d'abord la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA).

1 Présentation de la Caisse de Mutualité Agricole(CNMA)

1.1 Cadre historique de la CNMA

La Caisse de Mutualité Agricole a été créée au début du 20^{ème} siècles, elle était régie par les dispositions de la loi de 1901, portant sur les associations et les organisations professionnelles à caractère non commercial et à but non lucratif, et cela dans le but de se couvrir d'abord du risque de la grêle qui est survenue en calamité à cette époque-là¹.

Elle est issue de réunification, à partir de 1972, de trois caisses en activité, à savoir :

- La caisse centrale de réassurance des mutuelles agricoles (CCRMA).
- La caisse centrale des mutuelles sociales agricoles (CCMSA).
- La caisse mutuelle agricole de retraite (CMAR)

Au départ, elle portait le nom de Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles (C.C.R.M.A) et par la suite elle a changé de nom.

Nous pouvons citer les premières caisses apparues à titre d'exemple :

¹ Document interne à la CRMA

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

- En 1904, la première caisse a été créée à Tiaret ;
- En 1905, celle de Sétif est apparue ;
- En 1907, celle de Constantine qui a été créée au même titre que la CNMA ;
- En 1949, la Caisse Centrale de Mutualiste Centrale (C.C.M.S.A) est apparue ;
- En 1958, la Caisse Mutuelle Agricole de retraite (C.M.A.R) a été créée ;
- Et en 1972, la fusion de ces deux caisses avec la (C.C.R.M.A) avait donné naissance à la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA).

1.1.1 Principes de la caisse de mutualité agricole

L'ordonnance 72-64 du 02/12/1972 portant institution de la mutualité agricole définit ainsi les principes mutualistes : « *La Mutualité Agricole est une institution professionnelle agricole qui a pour but de réaliser pour ses membres actionnaires fidèles, assujettis ou bénéficiaires, toutes opérations de prévoyance sociale, d'assurance ou de compensation basées sur l'esprit de solidarité et cela sans la recherche de bénéfice* »¹.

1.1.2 Le Statut Juridique de la Caisse de Mutualité Agricole

La Caisse de Mutualité Agricole a été instituée par l'ordonnance 72-64 du 02/12/1972 et dont le décret exécutif n°95-97 du 01/04/1995, modifié par le décret 99-273 fixant les statuts type des Caisses de Mutualité Agricole et définissant les liens juridiques et organiques entre elles :

- **Article 1** : La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) est formée de l'ensemble des Caisses Régionales de Mutualité Agricole (CRMA) qui souscrivent des parts à son capital social ;
- **Article 3** : Les Caisses de Mutualité Agricoles sont des sociétés civiles de personnes à caractère mutualiste et à capital variable. Elles ne sont pas à but lucratif.

¹ Voir l'ordonnance 72-64 du 02/12/1972 relative aux assurances, article 4, p3.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

1.1.3 Les activités de la Caisse de Mutualité Agricole

Jusqu'à Septembre 1995 les activités de la Mutualité Agricole conformément à l'ordonnance 72-64 du 02/10/1972 comprenaient les assurances économiques agricoles (Assurance des Biens) et la sécurité sociale agricole (Assurance de Personnes)¹.

L'activité de sécurité sociale agricole en application de la décision interministérielle n°05 du 18/02/1995 a été transférée au régime général de sécurité sociale (CNR - CNAS - CASNOS).

La banque d'Algérie par règlement n°95-01 du 28/02/1995 a accordé une dérogation à la caisse nationale de mutualité agricole, pour effectuer des opérations de banque, ce qui autorise le développement de crédit agricole mutuel. De ce fait son domaine d'intervention a été bien élargi et intègre en plus du secteur agricole, ceux des forêts et des activités connexes.

Elle a en plus, reçu du conseil de la monnaie et du crédit (CMC) LE 26/06/1997 un agrément pour une société de Leasing par actions au capital social de 1 650 000 000 DA, nommée « La Société Algérienne de Leasing Mobilier (SALEM). Elle est détenue à raison de 1 000 000 000 DA par la CNMA et 650 000 000 DA par les banques BADR, CPA, CNEP banque et SOFINANCES »

La SALEM est régie par les lois et règlements en vigueur en Algérie et notamment la loi 96-09 du 10/01/1996, relative au crédit-bail. Le contrat de crédit-bail ou leasing est une transaction par laquelle la société met un bien à la disposition d'un utilisateur appelé 'locataire' pour une durée déterminée moyennant le paiement d'un loyer périodique.

Le bailleur demeure propriétaire du bien pendant toute la durée du contrat alors que le locataire en a le libre usage. La durée de location est de l'ordre de 3 à 7 ans selon la nature et la qualité du bien financé d'une part, et d'autre part de la durée de l'amortissement fiscal du bien.

Depuis mai 2003, la caisse de mutualité agricole est admise sur décision de la banque d'Algérie sur le marché monétaire interbancaire en qualité d'emprunteur après avoir été sur ce même marché en qualité de prêteur, confirmant ainsi le rôle d'institution financière.

¹Documents interne à la CRMA

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

En 2006, l'activité banque a été attribuée au « CAM » détachée de la caisse de mutualité agricole initiale.

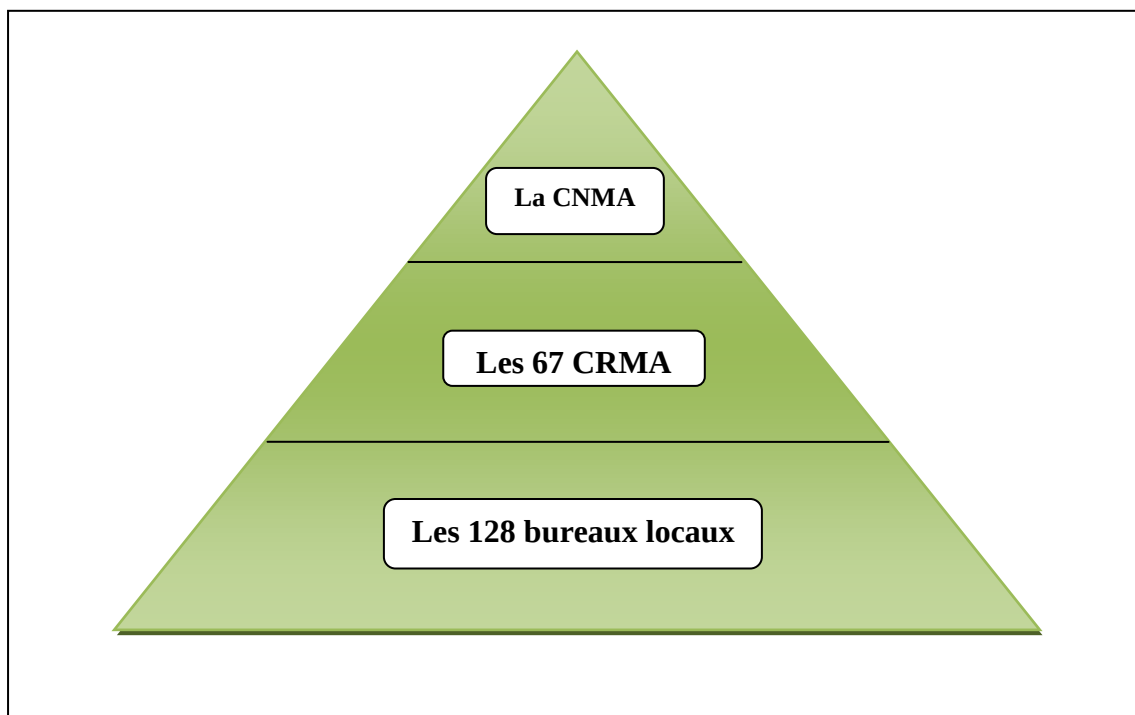
En outre, elle gère pour le compte des pouvoirs publics et dans le cadre du programme de développement agricole et soutien à l'agriculture, la gestion financière des fonds d'Etat.

1.1.4 Organisation de la Caisse de Mutualité Agricole

Les Caisses de Mutualité Agricole constituent un groupe à trois niveaux, de forme pyramidale, décentralisé, uni et solidaire.

- Les **128** Caisses Locales (B.L) ;
- Les **67** Caisses Régionales (CRMA) ;
- La Caisse Nationale (CNMA)

Figure n°12: La pyramide de l'organisation de la mutualité



Source : document interne à la CRM

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Interprétation de la pyramide :

La Caisse Locale :

Le conseil d'administration de la caisse locale qui est élu pour un mandat de 04 années de suite, est composé des membres sociétaires suivants :

- 05 administrations élus par l'assemblée générale conformément aux dispositions statutaires ;
- 01 représentant non éligible du ministère de l'agriculture.

La Caisse Régionale

L'assemblée générale de la caisse régionale comprend en plus des caisses locales qui sont membres de plein droit, les offices à vocation agricole, forestière, ainsi que toute organisation ayant une relation avec le secteur agricole.

L'assemblée générale est constituée des présidents des caisses locales qui disposent chacun de 04 voix, et des représentants, cadres ou administrateurs des autres organismes ayant une activité connexe au secteur agricole, dont chacun ne dispose que d'une voix. Suite à cette assemblée générale, le conseil d'administration est élu pour une période de quatre années. Il est composé de 07 administrateurs, dont quatre sièges à pouvoir parmi les administrateurs des caisses locales.

La Caisse Nationale

L'assemblée générale est composée des présidents de l'ensemble des caisses régionales, dont chacun ne dispose que d'une voix. Le conseil d'administration contient 12 membres dont 9 membres sont élus parmi les membres composant de l'assemblée générale et 3 membres représentant le ministère de l'agriculture et du développement rural.

1.1.5 Organigramme de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole

Le Directeur Général est nommé par décret présidentiel pris sur proposition du ministre de l'agriculture, après avis du conseil d'administration.

Le Directeur Général est désigné par le Directeur Général sur une liste d'aptitude, après accord du conseil d'administration de la caisse régionale. Il doit assumer toutes les

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

fonctions liées à la gestion de la CRMA, ainsi que celles des agences, guichets et bureaux locaux qui en dépendent. Il relève hiérarchiquement du Directeur Général dont il détient les prérogatives fonctionnelles et les pouvoirs de gestion¹.

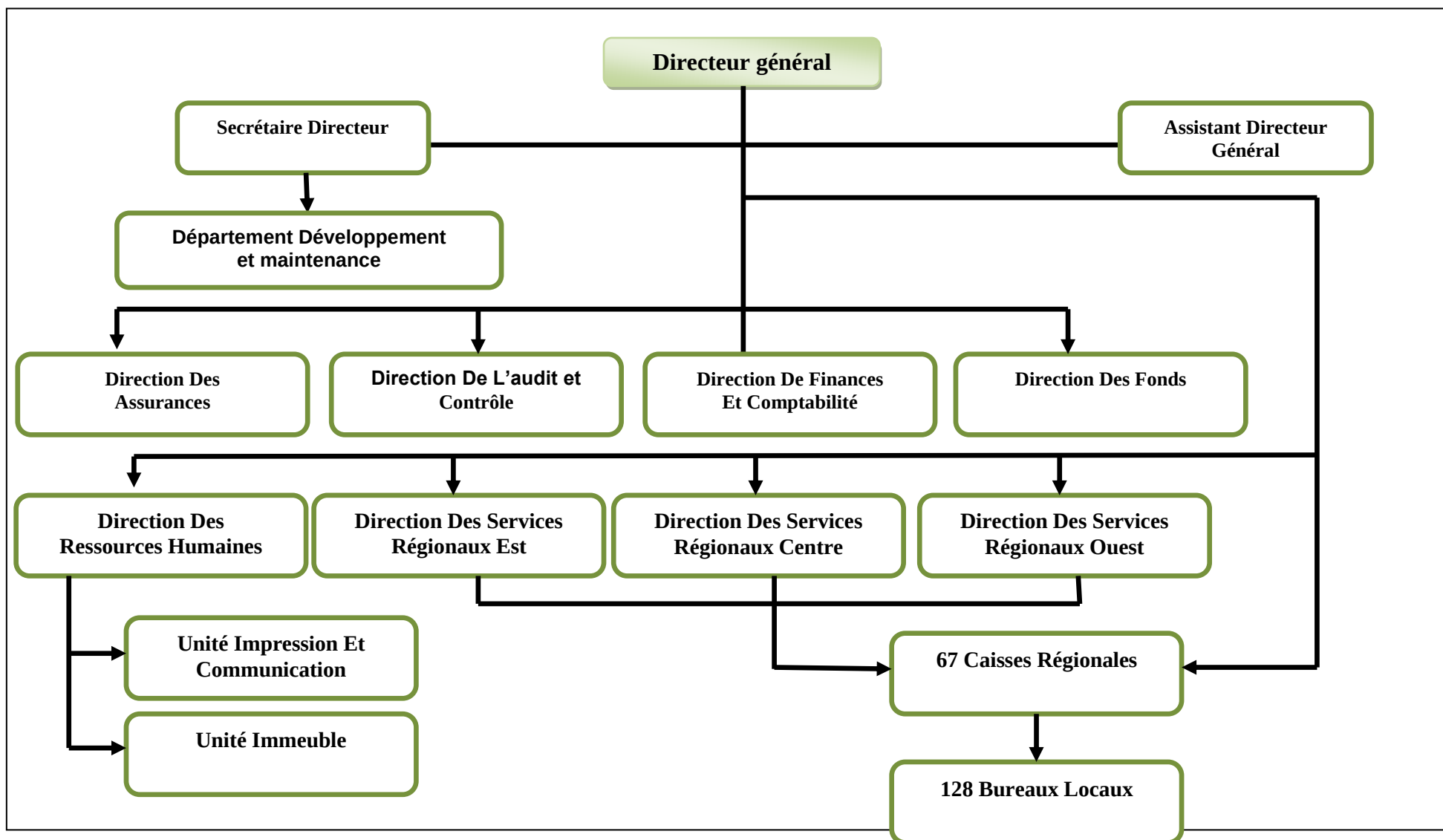
Les directions des services régionaux jouent le rôle d'inspection au niveau régional de plusieurs caisses mais n'ont pas les prérogatives de s'intégrer dans la gestion interne des caisses. (*Figure n°13*).

Sur le plan structurel, la CNMA est organisée en :

- Directeur Général (DG) : Assistant Directeur Général (ADG) ;
- Secrétariat Général (SG) : Département Développement et Maintenance informatique ;
- Direction des Assurance (DA) ;
- Direction de l'Audit et Contrôle de gestion (DACG) ;
- Direction de la Finance et la Comptabilité (DFC) ;
- Direction des Fonds d'Etat (DFE) ;
- Direction des Ressources Humaines et des Moyens(DRHM) : Unité Impression et
- Communication, -Unité Immeuble ;
- Direction s des Services Régionaux Centre, Est et Ouest (DSR).

¹ BOULAHIA L. « *Contribution des assurances agricoles au développement rural durable en Algérie* ». Cas de : la caisse régionale de mutualité agricole (CRMA) de la wilaya de Constantine [Thèses / SC –terre/ BOU5235-PDF] Mémoire de magister académique, en aménagement du territoire, aménagement rural de Constantine. Université MENTOURI-Constantine, faculté des sciences de la terre et d'aménagement du territoire, Algérie, 2008 P.13.18Format PDF disponible sur Latifa PDF (consulté le 07 /02/2022)

Figure n° 13 : L'organigramme de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole



Source : Document interne à la CRMA.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

1.1.6 Les Branches d'assurance pratiquées par la CNMA

La CNMA offre tout un ensemble de garantie sous forme de contrats tel que ¹:

- Assurances Agricoles (animale et végétale) ;
- Assurances Automobiles ;
- Assurances Transports ;
- Assurances incendie et Risques Divers ;
- Assurances Engineering ;
- Assurances CAT-NAT ;
- Assurances de Responsabilités.

1.2 Présentation de la Caisse Régionale de Mutualité Agricole (CRMA) de Tizi-Ouzou

1.2.1 Localisation de la CRMA de Tizi-Ouzou

La Caisse Régionale de Mutualité Agricole (CRMA) de Tizi-Ouzou est située à :
80, rue ABANE Ramdane 15000 Tizi-Ouzou Algérie.

Figure n°14 : Photo de la CRMA de Tizi-Ouzou



Source : photo téléchargé sur internet

¹ Document interne à la CRMA.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

La CRMA de Tizi-Ouzou

L'agrément de la CRMA de Tizi-Ouzou lui permet de fonctionner sous la tutelle de la CNMA la création de n'importe quelle autre caisse est soumise à l'autorisation préalable de celle-ci, sa composition doit comprendre le nombre de sociétaires admis, le capital social souscrit et libéré, la circonscription territoriale et la liste des sociétaires fondateurs.

1.2.2 Circonscription territoriale de la CRMA de Tizi-Ouzou

La CRMA de Tizi-Ouzou se limite au territoire de la wilaya. Généralement, la circonscription territoriale initiale d'une caisse est délimitée à sa création et peut être modifiée en cas de fusion de deux autres pour des raisons de rentabilité économique. Elles doivent être préalables de la CNMA et elles doivent être limitrophes¹

1.2.3 Sociétariat de la CRMA de Tizi-Ouzou

Tout postulant à la qualité de sociétaire, doit habiter la circonscription territoriale de la caisse. La qualité de sociétaire est acquise lorsque le postulant s'est libéré totalement de ses parts souscrites en numéraire. Dès lors, il devient éligible au crédit qui est soumis à des conditions. Il est libre de demander son retrait de la caisse, et dans ce cas ses parts sociales ne lui seront remboursées qu'après un délai minimum de 2 ans.

1.2.4 Inscription aux parts sociales de la CRMA de Tizi-Ouzou

L'assemblée générale de la CRMA de Tizi-Ouzou fixe le nombre de parts sociales d'adhésion à souscrire par des différentes catégories de sociétaires. Elle peut augmenter le nombre de parts sociales minimum à souscrire par des futurs sociétaires, et ceci en tenant compte de l'évolution de l'environnement économique.

En plus de l'adhésion, le sociétaire doit souscrire des parts sociales liées aux risques de prêts qui lui sont accordés par la caisse. La valeur de toutes ses souscriptions au capital social de la CRMA, doit être proche d'un montant de (1%) du montant cumulé de ses risques.

¹ Documents interne à la CRMA

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

La valeur vénale, c'est-à-dire la valeur de vente de la part sociale peut subir une dépréciation suite aux pertes enregistrées et imputés au capital social, et dans ce cas l'assemblée générale statuant en session extraordinaire, peut exiger de nouvelles quotes-parts à ses actionnaires pour compenser les pertes occasionnés.

Les parts sociales ne sont pas vendables ou transmissibles sauf au profit d'un sociétaires déjà agréée par le conseil d'administration de la caisse. Elles sont inscrites sur un registre spécifique, ouvert à cet effet, et elles sont enregistrées dans un compte spécial, individuel ouvert en son nom¹.

1.2.5 Le Conseil d'administration de la CRMA de Tizi-Ouzou

Le Directeur de la CRMA de Tizi-Ouzou Mr HAMDAD Madjid, assiste aux réunions du conseil d'administration et assure le secrétariat et tient le registre des délibérations qu'il signe avec le président. Dans le cas où le conseil d'administration manque à ces obligations, ou prend des décisions contraires à la réglementation, le conseil national peut procéder à sa suspension. Dans l'exercice de leurs fonctions, les administrateurs de la CRMA de Tizi-Ouzou ne perçoivent pas d'honoraires, ni de dons, de quelque nature que ce soit, ils ne peuvent prétendre à des avantages spécifiques auprès de la caisse que ceux que leur accorde la qualité de sociétaires².

Mais par contre, ils reçoivent des indemnités dont la valeur ne doit pas dépasser les huit jours par mois. Ils bénéficient :

- De la protection morale et matérielle pour tous les risques auxquels ils s'exposent ;
- De la couverture du contrat maladie groupe ;
- Une réduction de 90% sur la cotisation pour un seul contrat « *assurance automobile* ».

¹ IBRAHIM S, Présentation de la CRMA de Tizi-Ouzou (Document interne de l'entrepris, Algérie, 2013, p.12

² ADAM K. « *La contribution de mutualité agricole au développement rural durable en Algérie* », cas : CRMA de Tizi-Ouzou. Mémoire de master, sciences économiques, Management Territorial et Ingénierie de Projets, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou FSEGC, Algérie, 2017, P.60-61 (Source : documents internes à la CRMA de Tizi-Ouzou).

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

1.2.6 Le Président du Conseil d'Administration de la CRMA de Tizi-Ouzou

Le président assume un rôle principal au sein de la CRMA, c'est le premier responsable auprès de l'assemblée générale. Il a le droit de regard sur les actes de gestion sans cependant disposer de pouvoirs en la matière, tous comme il peut signaler les insuffisances qu'il aura détectés à la CNMA. Il est tenu de recevoir huit jours (08) par mois les sociétaires, de les écouter et de régler leurs problèmes, ainsi que l'animation d'activités visant à informer, sensibiliser et mobiliser de nouveaux adhérents à la caisse de mutualité agricole.

1.2.7 L'assemblée Générale de la CRMA de Tizi-Ouzou

La réunion de l'assemblée générale de la CRMA Tizi-Ouzou est conduite par le président du conseil d'administration. Le Directeur assiste au déroulement de la réunion, ainsi que le représentant du ministère de l'agriculture qui est le DSA. Cette réunion peut être demandée aussi par le commissaire aux comptes et le D.G de la CRMA.

1.3 Les activités de la CRMA de Tizi-Ouzou

Elle offre à sa clientèle (*sociétaires et autres clients*), les services suivants :

- Les assurances agricoles et extra agricoles ;
- Les opérations de banque et de crédit à travers la CAM ;
- La gestion de fonds de l'état et d'aide d'agriculture ;
- Les opérations d'intermédiaire financière des valeurs du trésor ;
- Les interventions dans les opérations boursières.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

1.4 Les bénéfices réalisés au niveau de la CRMA de Tizi-Ouzou

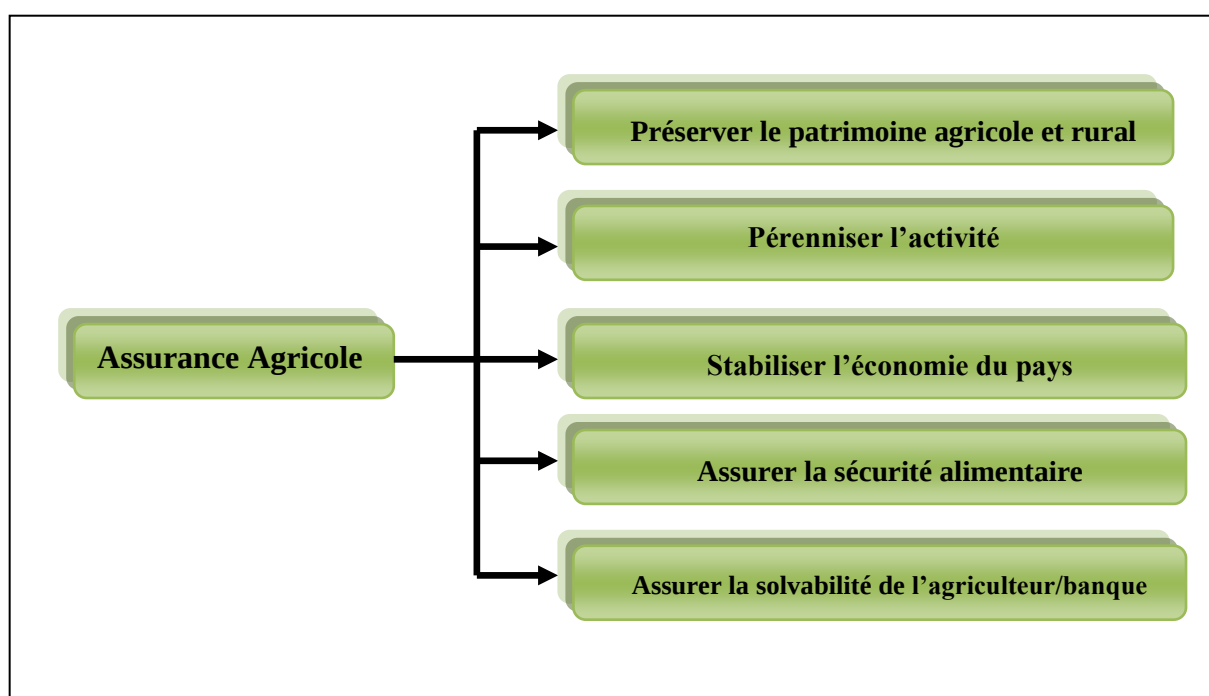
Les bénéfices réalisés à partir des résultats de bilan d'activité sont répartis comme suit:

- Une partie destinée à alimenter les fonds de ristournes directes et indirectes ;
- Une partie destinée à alimenter les fonds de solidarité auprès de la CNMA ;
- Une partie destinée à la gratification des cadres et employés de la CRMA ;
- Une partie destinée à alimenter l'enveloppe budgétaire annuelle destinée à indemniser les membres du conseil d'administration. Ce qui reste l'assemblée générale décidera de son utilisation.

1.5 Le rôle de la CRMA de Tizi-Ouzou

La caisse régionale de mutualité agricole joue un rôle primordial comme la montre la figure ci-dessous ¹:

Figure n° 15: Le Rôle de l'assurance Agricole



Source: Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

¹ Caisse nationale de mutualité agricole, Séminaire national sur la vulgarisation, l'appui-conseil et les bonnes pratiques agricoles, page8. PDF disponible sur www.cnma.dz

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

1.6 Organigramme de la CRMA de Tizi-Ouzou

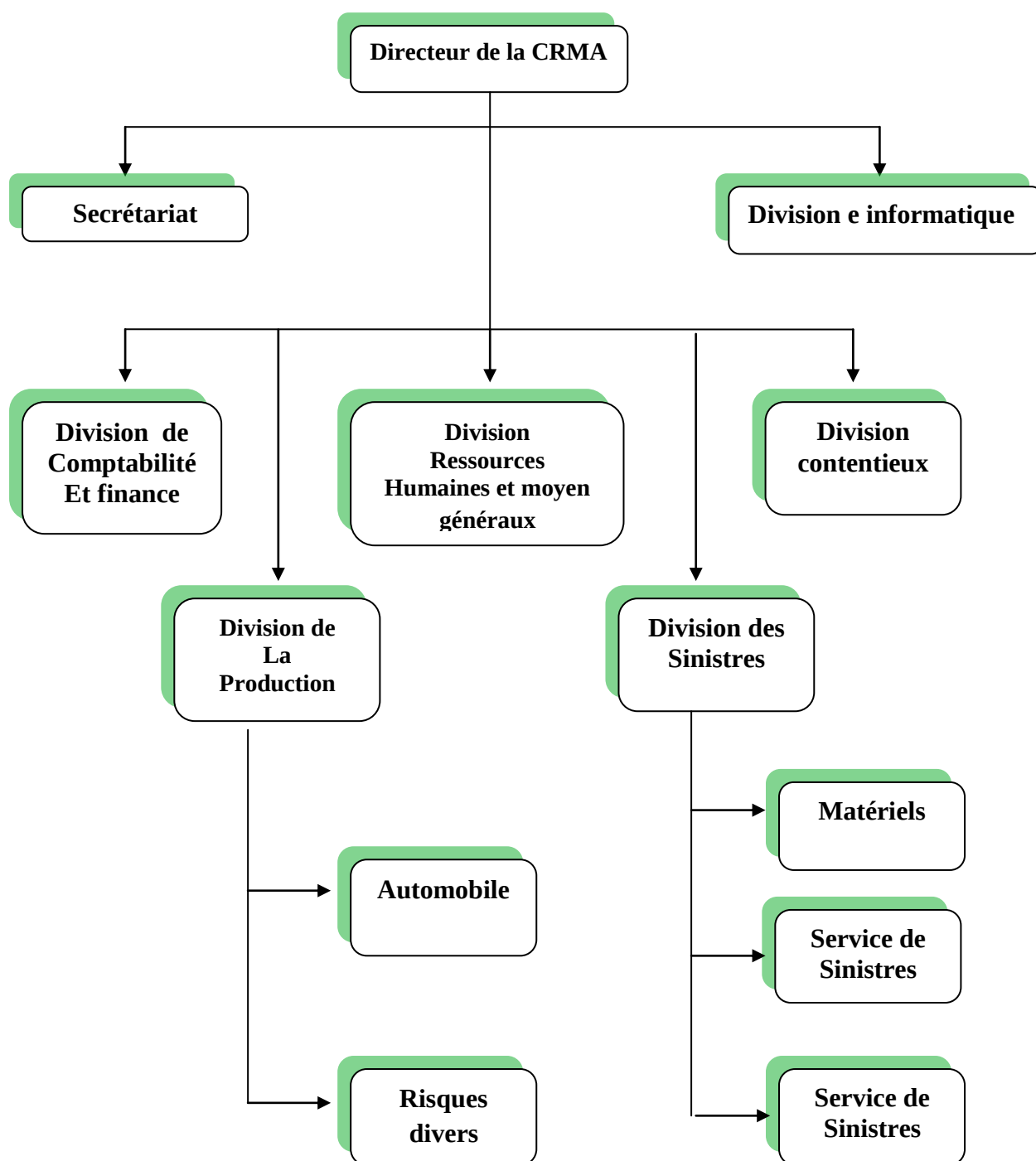
La CRMA de Tizi-Ouzou contient un effectif global de **30** employés, dont **25** permanents et **5** contractuels. Son parc roulant est doté de **03** véhicules. Sur le plan structurel la CRMA de Tizi-Ouzou est organisée en¹:

- Directeur Régional;
- Service Technique: Service de la finance et de la comptabilité, service de la production, Service sinistre et service contentieux.
- Service des fonds de l'Etat;
- Service du personnel et des moyens;
- Service de l'informatique.

¹ADAM K. La contribution de mutualité agricole au développement rural durable en Algérie, cas : CRMA de Tizi-Ouzou. Op.cit.p33.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Figure n° 16 : Organigramme de la caisse régionale de mutualité agricole



Source : réalisé d'après les informations recueillis au sein de la CRMA

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Section 2 : Enquête et analyse des résultats

D'une part, cette section est consacrée à la description de la caisse régionale de Mutualité Agricole de Tizi-Ouzou, et d'autre part, à l'étude du cas pratique et à l'analyse des résultats de notre enquête.

1 Identification et description de la CRMA Tizi-Ouzou

La caisse régionale de la mutualité agricole a été instituée en 1973, après l'ordonnance 72-64 du 12/12/1972 portant sur l'institution de la Mutualité agricole, définit ainsi le principe de mutualiste.

La CRMA de Tizi-Ouzou est située au cœur de la ville dont elle porte le nom son adresse est 08, ABANE RAMDANE Tizi-Ouzou, constituée de 18 bureau local, couvrant ainsi 16 daïra/21 que contient la wilaya, et un bureau local au niveau de la localité d'ISSER dans la Wilaya de BOUMERDES héritage de l'ancien découpage 1984.

2 Statut juridique de la CRMA

Le statut juridique de la caisse régionale de la mutualité agricole est à but non lucratif.

3 Identification de la cible

La densité de l'activité agricole dans le milieu rural a attiré notre attention pour s'intéresser aux différents acteurs exerçant le métier d'élevage dans cette zone.

L'enquête que nous avons menée au sein de la commune ABI YUCEF, a démontré la présence d'un nombre important d'éleveurs et un cheptel conséquent dans les deux filières ; de grand élevage à savoir la filière bovin, et le petit élevage à savoir la filière l'ovin et caprin.

4 La zone d'étude

Le village TAKHLIDJT, un village agricole qui se situe au sein de la commune ABI YUCEF qui représente le village comportant un nombre important d'agriculteurs au sein de la commune (61 éleveurs).

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

5 Profil de la cible

Les éleveurs du village TAKHLIDJT se répartissent en deux catégories, il ya ceux qui activent dans le secteur formel et ceux du secteur informel, ils exercent l'élevage de filière bovin, et le petit élevage d'ovin et caprin.

6 La part des éleveurs dans le grand élevage

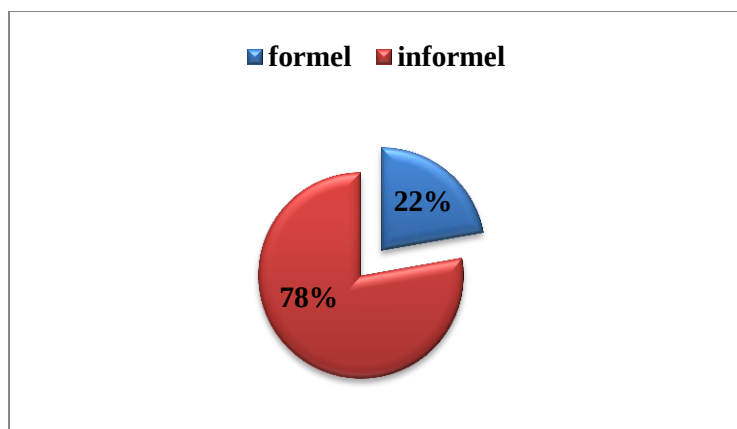
6.1 Selon le nombre d'éleveurs

Tableau N°9 : Nombre d'éleveurs selon le secteur d'activité

secteur d'activité	nombre d'éleveur	en pourcentage %
Formel	8	22%
Informel	28	78%
Total	36	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collectées

Figure N°17 : Parts des éleveurs exerçants dans le grand élevage



Source : réaliser par nous-mêmes à partir des données collectées

D'après le tableau n°9 et la figure n°17, nous constatons que le nombre d'éleveurs qui exercent dans le secteur informel avec un taux de 78% est nettement supérieur par rapport au secteur formel qui est de 22%.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

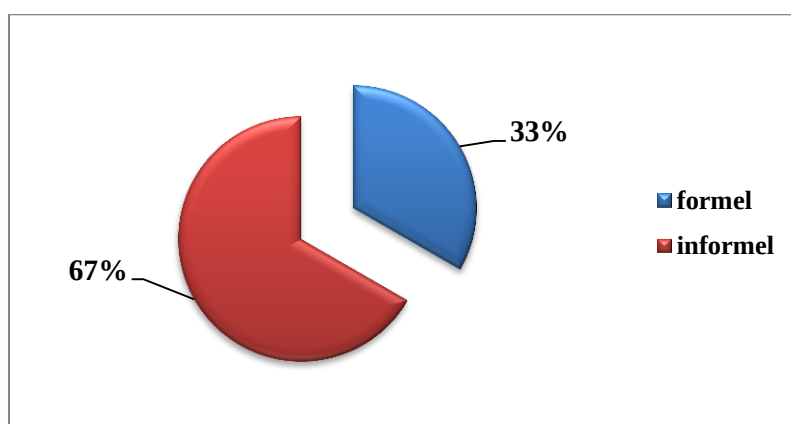
6.2 Selon le nombre de cheptel

Tableau N° 10 : Nombre de cheptel selon le secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre de cheptel	En pourcentage %
Formel	69	33%
Informel	138	67%
Total	207	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collectées

Figure N°18: Selon le nombre de cheptel dans le grand élevage



Source : réaliser par nous-mêmes à partir des données collectées

Selon le tableau n° 10 et la figure n°18, le nombre de cheptel détenus par les éleveurs est de 67% dans le secteur informel, alors que le secteur formel détient uniquement 33%.

L'activité du grand élevage est fortement concentrée dans le secteur informel par rapport au secteur formel, cette concentration s'explique par une multitude de raisons.....

7 La part des éleveurs dans le petit élevage

7.1 Selon le nombre d'éleveurs

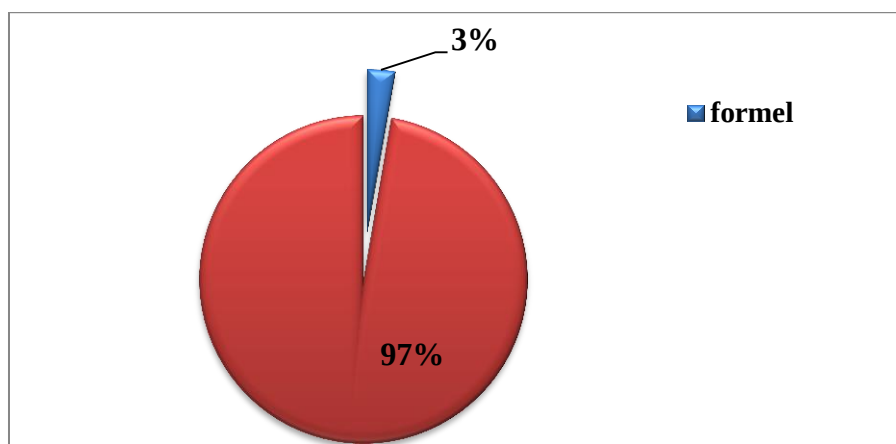
Tableau n°11: le nombre d'éleveurs selon le secteur d'activité selon le petit élevage

Secteur d'activité	Nombre d'éleveur	En pourcentage %
Formel	1	3%
Informel	36	97%
Total	37	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collectées

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Figure N°19 : Parts des éleveurs exerçants dans le petit élevage



Source : réaliser par nous-mêmes à partir des données collectées

Le tableau N°11 et la figure N°19 démontrent que l'ensemble des éleveurs travaillant le petit élevage se situaient dans le secteur informel à l'exception d'un seul éleveur.

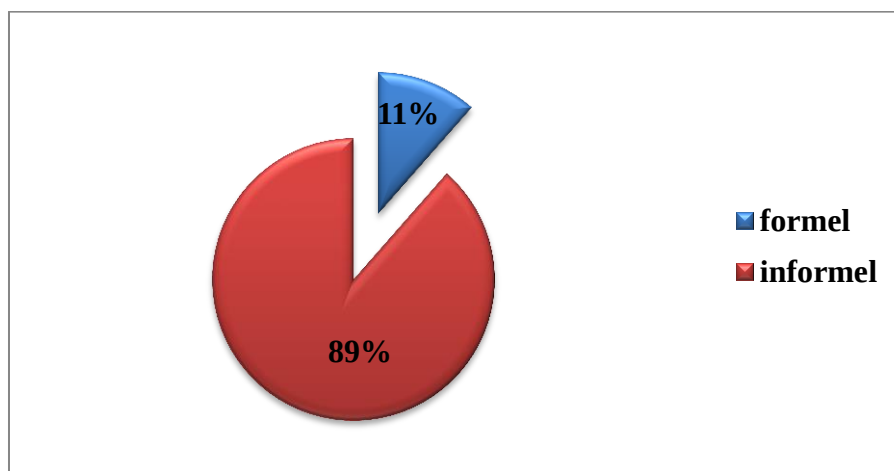
7.2 Selon le nombre de cheptel

Tableau N°12 : Le nombre de cheptel selon le secteur d'activité concernant le petit élevage

Secteur d'activité	Nombre de cheptel	En pourcentage %
Formel	50	11%
Informel	386	89%
Total	436	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collectées

Figure N°20 : selon le nombre de cheptel en petit élevage



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collectées

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Le tableau n°12 et la figure n°20, montrent que la majorité écrasante du cheptel (89 %) sont présents dans le secteur informel de l'activité petit élevage, contrairement à 11% qui sont recensés dans le secteur formel.

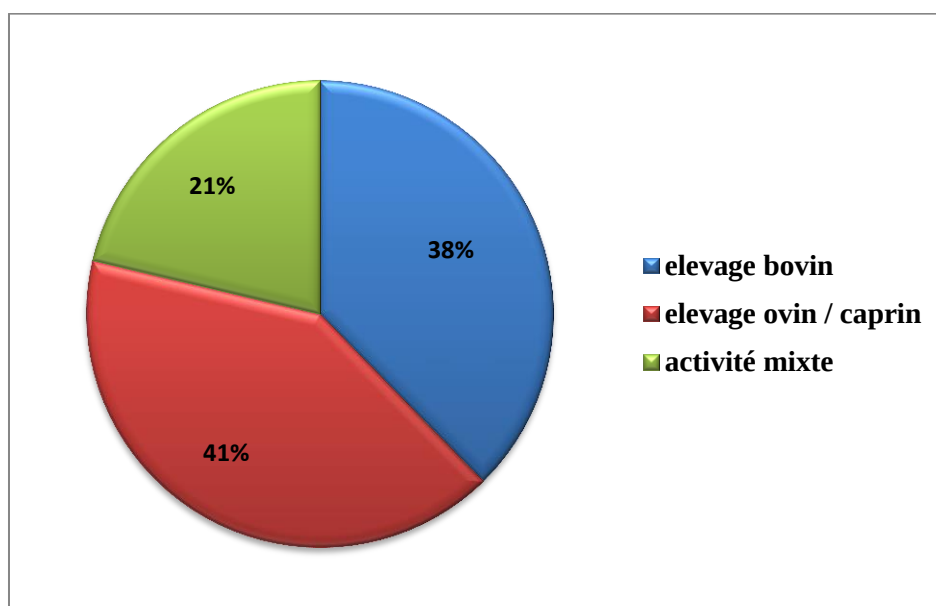
8 La répartition des éleveurs par filière d'activité

Tableau N°13: Nombre d'éleveurs selon le type d'activités

Type d'activité	Nombre d'éleveurs	En pourcentage %
Elevage bovin	23	38%
Elevage ovin / caprin	25	41%
Activité mixte	13	21%
Total	61	100%

Source : réalisé par nous-mêmes d'après les informations collectées

Figure N°21: Nombre d'éleveurs par filière



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collectées

Selon le tableau n°13 et la figure N°21, nous remarquons que les éleveurs se repartissent sur les trois filières à savoir 21% pour la filière de grand élevage, 38% pour la filière de petit élevage, et 41% sont des éleveurs qui s'activent dans les deux filières grand et petit élevage.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

9 Conception du produit de micro-assurance pour les petits exploitants agricole de la zone d'étude

9.1 Description du produit MICRO ASSURANCE AGRICOLE

Le produit **MICRO ASSURANCE AGRICOLE** est une forme de micro-assurance destiné aux petits éleveurs ayant des petits nombre de cheptel dans des exploitations rurales spécifiées.

Ce pack répond aux besoins des agriculteurs de montagne à travers un ensemble de garanties qui sont retenus afin de prendre en charge le risque de l'assuré.

9.2 Objectif du produit

Le produit **MICRO ASSURANCE AGRICOLE** a pour objectif d'offrir un nombre d'avantages aux petits agriculteurs et éleveurs en couvrant l'assurance des installations, du cheptel, des accidents de circulation, en plus l'indemnisation et le remboursement de médicaments au profits des assurés et leurs ayants droit.

Ce produit vise à encourager les petits agriculteurs a continuer l'exercice de la filière d'élevage et d'assurer la pérennité et l'accroissement de leur cheptel afin de pouvoir répondre a la demande du marché en matière de la viande et du lait.

Le produit **MICRO ASSURANCE AGRICOLE** contribue aussi à la stimulation de la culture de l'assurance agricole en l'occurrence dans le milieu rural, et les zones montagneuses.

9.3 La cible du produit de MICRO ASSURANCE AGRICOLE

Ce produit est destiné pour les petits éleveurs du secteur formel et ceux du secteur informel, qui exercent l'activité du grand et du petit élevage à des quantités limités.

9.4 Tarification

Une tarification exceptionnelle avantageuse est l'une des critères spécifiques pour les produits de micro-assurance.

Le tarif visé englobe cinq causes de mortalité qui sont :

- Maladie

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

- Accident
- Mort naturelle
- Intoxication
- Abatage des animaux

9.4.1 Le taux de cotisation

Le taux de cotisation de ces garanties accordées est comme suit :

Pour la filière bovine

Tableau n° 13 : Taux de cotisation en % de la filière bovine

Bovin	Taux de cotisation %
Veaux de 3 à 12 mois	2.16 %
Vache local	1.12 %
Vache croisée	1.22 %
Vache importée	1.87 %
Taurillons	1.32 %

Source : document interne CRMA

Le montant de la cotisation est calculé comme suit :

La valeur de l'animal X le taux de cotisation.

Pour la filière ovine :

Tableau n°14 : taux de cotisation en % de la filière ovine

Ovin	Taux de cotisation %
Agneau de 2 à 6 mois	3.4 %
Bélier de 6 moi et plus	6.4 %
Brebis de 6 mois et plus	5.2 %

Source : document interne CRMA

Le montant de cotisation est :

La valeur de l'animal X le taux de cotisation.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Pour la filière caprine :

Tableau n°15 : taux de cotisation en % de la filière caprine

Caprin	Taux de cotisation %
Chevreaux male/femelle de 2 à 6 mois	4 %
Chèvre de 6 mois et plus	5 %
Bouc de 6 mois et plus	4.5 %

Source : document interne CRMA

Le montant de cotisation est calculé comme suit :

La valeur de l'animal X le taux de cotisation.

- La franchise :

Pour chaque sinistre, il sera fait une déduction sur le montant des dommages une franchise en fonction de l'âge de l'animal :

- Pour l'animal âgé de moins de cinq ans, la franchise serait de 10 %.
- Pour l'animal âgé de plus de cinq ans, la franchise serait de 20 %.

9.5 Incendie et risques accessoires

Les incendies dans les bâtiments d'élevage peuvent être tragiques pour les éleveurs, par ailleurs, la perte d'animaux, de bâtiments, et de matériels peuvent être dévastatrices de biens des façons, c'est dans ce but que la CNMA a attribuée un taux de cotisation de 0.02 % du montant de la cotisation pour cette garantie.

9.5.1 Les événements assurés de cette branche incendie sont

- Incendie des bâtiments des exploitations.
- Explosions.
- Risques accessoires tels que : (tempêtes, grêles, et la neige sur les toitures, inondations, dégâts des eaux, effondrements des bâtiments d'élevages).

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

9.5.2 La responsabilité civile d'exploitation

L'activité agricole est génératrice de risque, des actions en responsabilité peuvent contraindre à réparer les dommages causés à autrui dans le cadre de l'activité, c'est pour cette raison que la garantie responsabilité civile d'exploitation est obligatoire, le montant de cotisation de cette garantie est fixée selon les statuts de la CNMA à 2 500 DA.

9.6 Evaluation du chiffre d'affaire potentiel du bureau local de la CRMA d'Ain El Hammam

9.6.1 Le bureau local de la CRMA d'Ain El Hammam :

Ce bureau se situe à la commune d'Abi Youcef relevant de la circonscription de la Daira de Ain El Hammam, c'est le 18^{ème} bureau de la CNMA qui fut inauguré le 29 avril 2019 par le directeur général de la CNMA pour l'accompagnement des éleveurs et tous les agriculteurs de cette zone par une couverture en assurance de leurs biens et investissement afin de sécuriser leurs revenus.

9.6.2 Calcul du chiffre d'affaires potentiel

Le chiffre d'affaire potentiel du bureau est calculé à partir des données de l'enquête que nous avons menée au sein de la commune d'ABI YUCEF.

Sachant que le nombre de cheptel identifié dans la zone d'étude est de 436 têtes dans la filière élevage ovine et caprine (50 têtes dans le secteur formel et 386 têtes dans le secteur informel), 207 têtes dans la filière bovine, qui sont répartis respectivement 69 et 138 têtes dans les deux secteurs formel et informel.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

9.6.2.1 Le chiffre d'affaires potentiel de la filière bovine

Tableau n° 16 : chiffre d'affaires de la filière bovine

Bovin	Nombre de tête	Prime moyenne par tête en DA	Chiffre d'affaire potentiel en DA
Veaux moins de 12 mois	28	2800	78 400
Vache locale	17	4500	76 500
Vache croisée	122	6800	829 600
Vache importée	15	7800	117000
Taurillons	25	5200	130 000
Total	207	5 949.28 DA	1 231 500 DA

Source : réalisé par nous même

9.6.2.2 Le chiffre d'affaires potentiel de la filière ovine

Tableau n° 17 : Chiffre d'affaires potentiel de la filière ovine

Ovine	Nombre de tête	Prime moyenne par tête en DA	Chiffre d'affaire potentiel en DA
Agneaux moins de 06 mois	104	800	83 200
Brebis	140	2 600	364 000
Bélier	120	2 200	264 000
Total	364	1 953.85 DA	711 200 DA

Source : réalisé par nous même à partir des données collectées.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

9.6.2.3 Le chiffre d'affaires potentiel de la filière caprine

Tableau n°18: Chiffre d'affaires potentiel de la filière caprine

Caprine	Nombre de tête	Prime moyenne par tête en DA	Chiffre d'affaire potentiel en DA
chevreaux moins de 06 mois	17	600	10 200
Chèvre	35	2 500	87 500
Bouc	20	1 800	36 000
Total	72	1 856.94 DA	133 000 DA

Source : réalisé par nous même à partir des données collectées.

9.6.2.4 Chiffre d'affaires potentiel global

Tableau n°19: Chiffre d'affaires potentiel global

Chiffre d'affaire par filière	Montant en DA
Filière bovine	1 231 500
Filière ovine	711 200
Filière caprine	133 000
Total	2 075 700 DA

Source : réalisé par nous même à partir des données collectées.

Chapitre III : Les perspectives de la micro-assurance agricole cas de la CRMA de TIZI-OUZOU

Conclusion

Le présent travail nous à permis de cerner la Caisse Régional de la Mutualité Agricole de la Wilaya de Tizi-Ouzou comme une institution financière étatique spécialisée dans le domaine de l'assurance agricole.

La CRMA se propose d'offrir une protection appropriée, et ce, à moindre coup aux petits éleveurs notamment les ménages ruraux à travers un produit d'assurance sous forme de package, et englobant plusieurs garanties et qui couvrirait l'agriculteur dans son exploitation.

L'enquête que nous avons menée au sein de la commune d'ABI YUCEF, la zone rurale qui nous à permis de se rapprocher au maximum de la cible adéquate de la micro-assurance, de savoir des modalités de mise en place d'un produit de micro-assurance, un produit qui répondrait au besoin d'une population souvent mise en marge du fait qu'elle ne puisse accéder à un système classique de couverture.

Conclusion générale

Conclusion générale

La CRMA de Tizi-Ouzou est une entité économique à caractère non lucratif, où plusieurs termes commerciaux qui sont utilisés au sein des autres compagnies d'assurances ne s'appliquent pas. Le rôle social reste similaire, celui d'offrir la sécurité aux individus, de réparer les dégâts et d'aider les personnes à vivre mieux dans un monde où les risques ne peuvent être évités. On peut dire que la CRMA joue un rôle crucial tant qu'institution financière dans le développement du secteur rural, puisque et comparativement aux autres sociétés d'assurances existantes sur le marché national, elle est pratiquement la seule qui s'occupe des assurances agricole que ce soit animales ou végétales.

Notre passage au sein de la caisse régionale de mutualité agricole de Tizi-Ouzou (CRMA), où nous avons effectué notre stage pratique, qui nous a permis de mettre en application les connaissances acquises au cours de notre formation, en s'appuyant sur cette petite expérience grâce aux données fournies par la CRMA de Tizi-Ouzou, service sinistre et service , d'où on a pu ressortir que cette mutuelle génère des difficultés ce qui impacte sur la situation financière.

Tous les agriculteurs sont d'accord sur la nécessité de se rapprocher du terrain, d'être à leur écoute pour que l'application des décisions et des programmes puissent réussir au mieux, il demande à être consulté. La CRMA doit faire des efforts pour arriver à satisfaire ses clients et pouvoir convaincre les agriculteurs de l'importance que l'assurance agricole joue dans l'épanouissement de leurs activités agricole et cela à travers : l'organisation des journées portes ouvertes sur l'assurance agricole au niveau de la wilaya pour sensibiliser les agriculteurs de l'importance de celle-ci, étudier d'avantage la gestion de sinistre afin de pouvoir régler les sinistres dans les délais, confier l'étude des dossiers production et sinistres pour des spécialistes afin d'obtenir des statistiques fiables pour dégager des tarifs raisonnables à la portée des agriculteurs, assurer des formations au personnel de la CRMA de Tizi-Ouzou, revoir les conditions de souscription des agriculteurs à l'assurance agricole et celle des règlements des sinistres agricole et de s'approcher des agriculteurs à la base pour leur expliquer et les convaincre de l'utilité de l'assurance agricole, ainsi que voir de près leurs préoccupations et problèmes.

La micro assurance donne aux populations pauvres la possibilité de disposer d'une assurance afin de se prémunir contre un risque particulier.

Les produits de micro assurance sont de différents types : assurance vie, santé, décès, agricole. Le secteur de l'assurance est à la fois un acteur permettant d'atténuer les effets du

Conclusion générale

changement climatique et un marché capable de jouer un rôle important afin de réduire la vulnérabilité des individus (Mills, 2007).

Depuis plus de dix ans, la micro assurance est reconnue comme un outil financier capable d'aider les populations à faible revenu à gérer leurs risques financiers et constitue donc une priorité pour un nombre croissant d'acteurs de développement. La micro assurance ne devrait pas être considérée comme de l'assistance, mais plutôt comme un secteur d'activités qui, lorsque profitable, procure un cadre durable de gestion des risques aux plus démunis de ce monde. L'accès à la micro assurance permet aux sinistrés des pays en développement de rebondir à la suite d'une perte tout en protégeant le capital accumulé et en sollicitant le moins possible l'aide des proches ou de prêteurs usuraires.

Malgré une expansion spectaculaire du nombre d'assurés parmi les personnes à faible revenu dans les 100 pays les plus pauvres, passé de 78 millions en 2006 à 135 millions en 2009 et se rapprochant aujourd'hui des 500 millions, le taux de pénétration de la micro assurance demeure faible⁶. Les études s'accordent pour dire que les trois principaux obstacles à l'établissement de réseaux de micro assurance dans les pays en développement sont :

- Les contraintes de liquidité des individus et des petits entrepreneurs,
- Une trop faible connaissance du fonctionnement des outils financiers et un manque de confiance vis-à-vis du système financier.

Ce secteur possède un énorme potentiel de croissance mais plusieurs défis subsistent en vue d'accroître l'accès à l'assurance chez les populations à faible revenu :

- La conception et l'offre de produits de micro assurance de qualité présuppose notamment la mise en place d'une réglementation adaptée au contexte et l'introduction de mesures fiscales incitatives; et
- La confiance des consommateurs envers les prestataires nécessite une sensibilisation accrue quant aux mécanismes d'assurance et à la protection des consommateurs, notamment en ce qui touche le secteur informel.

La micro assurance fait tranquillement son bout de chemin dans les pays en développement, surmontant les barrières de méfiance et d'incompréhension. La route est parfois ardue mais les bénéfices qui en découlent, autant du côté des assurés que des assureurs, sont très prometteurs.

Conclusion Générale

Les recommandations :

- Recommandations relatives au cadre réglementaire :
 - ✓ L'actualisation de la réglementation du secteur des assurances en Algérie de façon à y intégrer une nouvelle branche d'activité dite «micro assurance» et d'y définir une nouvelle catégorie de produits de «micro assurance» présentant un risque systématiquement inférieur.
 - ✓ La coexistence de la branche micro assurance Vie et IARD avec l'une des branches traditionnelles Vie ou IARD au sein d'un même assureur.
 - ✓ L'encouragement à la création de sociétés mutuelles d'assurances pour propager la micro assurance lors de la venue d'éventuels nouveaux acteurs dans le marché.
 - ✓ La création d'une catégorie de produits de micro assurance présentant un risque inférieur permettant au régulateur d'adapter les obligations réglementaires prudentielles et de conduite du marché pour faciliter une souscription et une distribution à moindre coût.
 - ✓ La mise en place de dispositifs réglementaires propices au développement de nouveaux canaux de distribution alternatifs de proximité moins coûteux en micro assurance (vendeurs indépendants, clubs de vendeurs en assurances, associations et autres organisations structurées).
 - ✓ La recherche d'une compétence accrue des intermédiaires et distributeurs de micro assurance.
 - ✓ La commission de supervision des assurances, organe régulateur des assurances en Algérie, au secteur de la micro assurance également.
 - ✓ L'encouragement et le soutien par le gouvernement au réassureur national en vue du développement des mécanismes de réassurance.
 - ✓ L'élargissement du rôle de l'union des Assurances et réassurances (UAR).

Conclusion Générale

- Les recommandations relatives au marché et non réglementaire :
 - ✓ L'amélioration des dispositifs bancaires et non bancaires de micro finance afin de favoriser la politique de l'inclusion financière.
 - ✓ L'implication individuelle ou en partenariat de la part des compagnies d'assurances afin de stimuler le développement de la micro assurance par une série de mesures telles que l'exploration de partenariats avec des réseaux de distribution, conception de produits multirisques, etc.
 - ✓ La production par les sociétés d'assurances d'une offre plus adaptée aux réels besoins des populations cibles de la micro assurance en créant une réelle valeur.
 - ✓ L'intensification de la communication institutionnelle en assurance en direction du public par l'ensemble des acteurs du marché (gouvernement, union des assureurs, compagnies, etc.)
 - ✓ L'utilisation des nouvelles technologies d'information et de communication dans l'exploitation des activités d'assurance.
 - ✓ L'institutionnalisation de mesures incitatives, notamment fiscales, en direction des produits de micro assurance

Ce qu'il faut retenir est que l'émergence probable de la micro assurance en Algérie donnera l'occasion à l'industrie de l'assurance d'acquérir des compétences nouvelles ou d'approfondir des compétences existantes, comme le développement de mécanismes de distribution à faible coût. Une réelle expansion du marché et le lancement éventuel d'un programme de micro-assurance aura besoin de davantage de temps pour être viable. Le temps nécessaire dépend du produit, du marché cible et de la stratégie adoptée pour assurer la viabilité et de l'ouverture qu'on voudra bien y accorder en matière réglementaire, notamment.

La première approche permettant d'atteindre cette viabilité pourra être de limiter les prestations proposées. Bien que cette solution ne soit pas la panacée puisque l'assureur ne peut alors pas fournir aux foyers à faible revenu l'ensemble des protections dont ils ont

Conclusion Générale

besoin, les assurances proposant des prestations restreintes peuvent être relativement peu coûteuses tout en restant plus avantageuses qu'une absence totale de couverture.

Des prestations de base peuvent constituer un bon point de départ. Au fur et à mesure que le marché cible prend conscience des atouts de l'assurance et que l'assureur développe ses compétences dans le domaine, les prestations peuvent être progressivement élargies et cette expérience pourra être facilement lancée, avec toutes les chances de réussite et de développement progressif et continu.

En conclusion, l'Algérie représente un fort potentiel pour le marché de la micro assurance qui profitera à l'ensemble de la population à faible revenu ainsi qu'aux jeunes entrepreneurs et entrepreneures par la couverture d'une protection d'assurance adaptée à leurs besoins.

Pour un meilleur développement, la micro assurance doit évoluer dans un cadre réglementaire simple au sein duquel il peut exercer ses activités sans a priori sur la forme juridique de sa structure. Par ailleurs l'appui des pouvoirs publics se manifesterait par l'instauration d'une autorité de contrôle indépendante et en mesure freiner les dérives tant dans le secteur financier que dans le secteur mutualiste. Des textes qui imposent des pratiques financiers et comptables permettant d'atteindre l'équilibre financier.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- ❖ COUIBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, « *les grands principes de l'assurance* », 10ème Editions, l'Argus, Paris, 2011
- ❖ FRANÇOIS COUILBAULT, MICHEL LATRASSE, CONSTANTELIASHBERG, *les grands principes de l'assurance*, Editions L'Argus, 2003.
- ❖ COUILBAULT - S COUILBAULT DI TOMMASO - V HUBERTY, « *Les grands principes de l'assurance* » 13ème Edition paris, dépôt légal mais 2017
- ❖ V. BRULHART, *Petite histoire de l'assurance*. Genève. Shultess2010.
- ❖ CHRISTIAN Hess : « *Méthodes actuarielles de l'assurance vie* », édition, Economica, 2000.
- ❖ BIGOT, G. *Droit des assurances: entreprises et organismes d'assurance*, 2ème édition. Paris : édition DELTA, 2000.
- ❖ J.-M.ROUSSEAU.T.BLAYAC.N.OULMANE « *Introduction à la théorie de l'assurance* », Paris : édition DUNOD, 2001.
- ❖ TAFIANI, MESSAOUD BOUALEM. *Les assurances en Algérie*, Étude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement .Alger : édition ENAP.
- ❖ LAMBER F y, « *Droit des assurances* », 11^{ème} Edition, paris DALLOZ, 2001
- ❖ MABROUK H, « *code algérien des assurances* »Edition 2006 Algérie
- ❖ PIRIOU, CLERC. D : « *Lexique de sciences économiques et sociales* », Edition la Découverte, Paris 2007
- ❖ A. TOSSETI, T. BEHAR, M. FROMENTAUX, S. MENART : « *Assurance comptabilité réglementation actuariat* », éd ECONOMICA, 2002
- ❖ ZAJDENWEBER, Daniel. *Économie et gestion de l'assurance*. Paris : Édition ECONOMICA, 2006.
- ❖ Billy TROY « *Assurance et développement agricole nouvelles dynamique en Algérie, au Maroc et en Tunisie* », Décembre 2013, édition 2013, Fondation pour l'agriculture et rural dans le monde.
- ❖ M. AMADOU NDIUOGA NDIAYE, « *Assurance agricole au Sénégal, un système en construction* », édition paris 2012

Bibliographie

Revues

- ❖ THIVEAUD JEAN-MARIE. La naissance des assurances maritimes et Colbert. In: *Revue d'économie financière*, n°4, 1988. Articles divers. P.155.
- ❖ BOUAZIZ CHEIKH, « l'histoire de l'assurance en Algérie », Assurance et gestion des risques, 2013, Revue de l'assurance n°81, p.288, 289.

Mémoires

- ❖ SAIB G, SAIDANIT « Les contraintes à l'évaluation et la gestion des risques en assurances agricoles, cas de la CRMA de Tizi-Ouzou » mémoire master, promotion 2017/2018.
- ❖ BNEAHMED K., Essai d'analyse de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie, Mémoire de magister académique, sciences économiques, monnaie finance & banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2014, p.09-10.
- ❖ Matthieu GASSE-HELLIO, « Les tontines dans les pays en développement », mémoire à l'UNIVERSITE DE VERSAILLES SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES, bibliothèque virtuelle sur le microcrédit.
- ❖ ADAM. K. « La contribution de mutualité agricole au développement rural durable en Algérie », cas : CRMA de Tizi-Ouzou. Mémoire de master, sciences économiques, Management Territorial et Ingénierie de Projets, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou FSEGC, Algérie, 2017, P.60-61 (Source : documents internes à la CRMA de Tizi-Ouzou).

Références juridiques

- ❖ Article 2 du décret exécutif N°96-03 2004 116 correspondants au 27/01/1986.
- ❖ Article n°60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- ❖ Article n°30 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- ❖ Article 258 de l'Ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances. (J.O n°13 du 08 mars 1995).
- ❖ Article N°22 du décret exécutif n°95-340 du 30 octobre 1995 relative aux assurances.
- ❖ Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. JORA n°35 du 23 mai 2007.

Bibliographie

Sites internet

- ❖ <https://www.laboress-afrique.org>
- ❖ <https://www.reveueassurance.ca> (La micro-assurance dans les pays en développement)
- ❖ <https://idl-bnc.dspacedirect.org>
- ❖ <https://e-mfp.eu> (Les IMF et micro-assurance Agricole)
- ❖ <https://www.cgop.org>
- ❖ <https://Fr.scribd.com>
- ❖ www.uar.dz.com .
- ❖ www.cna.dz statistiques.
- ❖ www.memoireonline.com
- ❖ www.swissere.com
- ❖ http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/micro_network-brochure_agriculture-def-low-fr.pdf : genèse et essore de la micro-assurance agricole document de THERESE SANDMAR, JEAN-CHRISTOPHE DEBAR et CLEMENCE TATIN-JALERAN.
- ❖ <https://www.atlas-mag.net/article/lassurance-agricole-0> (consulté le 28-12-2021)
- ❖ www.assurances.info/dessous-assurance/le-principe-de-coassurance-et-de-reassurance/ (consulté en décembre 2021)

Autres documents

- ❖ KPMG, Guide des assurances en Algérie 2015, PDF.
- ❖ Mr LAOUARI : Cours de base technique d'assurance.
- ❖ Guide de la micro assurance volume II.
- ❖ Support de cours Economie des assurances, p17.
- ❖ Article édité par l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance.
- ❖ IBRAHIM S, Présentation de la CRMA de Tizi-Ouzou (Document interne de l'entrepris, Algérie, 2013, p.12).

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Evolution de la densité des assurances (2011-2020).....	62
Tableau n°2 : Le taux de croissance du chiffre d'affaire du secteur des assurance en Algérie de 2015 à 2020.....	63
Tableau n°3 : Evolution de l'assurance de dommage par branche (2019-2020).....	64
Tableau n°4 : Evolution de l'assurance de personne par branche (2019-2020).....	65
Tableau n°5 : Comparaison entre l'assurance conventionnelle et la Micro-assurance.....	79
Tableau n°6 : Avantages et inconvénients du modèle partenaire / agent.....	85
Tableau n°7 : Nombre de personnes couverts part la Micro-assurance en 2006 à 2011.....	101
Tableau n° 8 : Comparaison entre les mutuelles et les commerciales.....	107
Tableau n°9 : Nombre d'éleveurs selon le secteur d'activité « le grand élevage ».....	140
Tableau n°10 : Nombre de cheptel selon le secteur d'activité « le grand élevage ».....	140
Tableau n°11 : Nombre d'éleveurs selon le secteur d'activité « le petit élevage ».....	141
Tableau n°12 : Nombre de cheptel selon le secteur d'activité « le petit élevage ».....	142
Tableau n°13 : Nombre d'éleveurs selon le type d'activité.....	143
Tableau n°14 : Taux de cotisation en % de la filière bovine.....	145
Tableau n°15 : Taux de cotisation en % de la filière ovine.....	145
Tableau n°16 : Taux de cotisation en % de la filière caprine.....	146
Tableau n°17 : Chiffre d'affaires de la filière bovine.....	147
Tableau n °18 : Chiffre d'affaires de la filière ovine.....	148
Tableau n°19 : Chiffre d'affaires de la filière caprine.....	148
Tableau n°20 : Chiffre d'affaires potentiel global.....	149

Liste des figures

Liste des figures

Figure n°1 : Les acteurs d'une opération d'assurance.....	21
Figure n°2 : Cycle de production inversé vs classique.....	30
Figure n°3 : Typologie des compagnies d'assurance en Algérie.....	51
Figure n°4 : Les types d'assurance.....	61
Figure n°5 : Taux de pénétration de l'assurance en Afrique du nord.....	62
Figure n°6 : Structure de l'assurance dommage par branche pour l'années 2020.....	64
Figure n°7 : Structure de l'assurance de personne par branche pour l'année 2020.....	66
Figure n°8 : Evolution des parts de marché des assurances par type d'activité entre 2019 et 2020.....	67
Figure n°9 : Les deux visages de la Micro-Assurance.....	75
Figure n° 10 : Evolution de la Micro-Assurance.....	77
Figure n°11 : Les branches de l'assurance Agricole.....	109
Figure n°12 : La pyramide de l'organisation de la mutuelle.....	125
Figure n°13 : L'organigramme de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole.....	128
Figure n°14 : Photo de la CRMA de TIZI-OUZOU.....	129
Figure n°15 : Le rôle de l'assurance Agricole.....	133
Figure n°16 : Organigramme de la CRMA.....	135
Figure n°17 : Part des éleveurs exerçants dans le grand élevage.....	140
Figure n°18 : selon le nombre de cheptel dans le grand élevage	141
Figure n°19 : Parts des éleveurs exerçants dans le petit élevage.....	141
Figure n°20 : selon le nombre de cheptel en petit élevage.....	142
Figure n°21 : Nombre d'éleveurs par filière.....	143

Table des matières

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre préliminaire : Généralités sur les assurances	5
Section 1 : Cadre conceptuel et historique des assurances.....	6
1 Genèse de l'assurance :.....	6
1.1 La période antiquité :.....	6
1.2 Le moyen âge :	7
1.3 L'assurance aux temps modernes :.....	8
1.4 L'assurance dans la période contemporaine :.....	9
2 Définition de l'assurance :.....	9
2.1 Définition générale :	10
2.2 Définition technique :	10
2.3 Définition juridique :	10
2.4 Définition législatif :.....	10
2.5 Définition économique :	11
3 Le rôle de l'assurance :.....	11
3.1 Le rôle social :	12
3.2 Le rôle économique :	13
3.2.1 Garantie des investissements :.....	13
3.2.2 Placement des cotisations :.....	13
3.3 Le rôle financier :	14
4 Les limites des assurances :.....	15
4.1 La sélection adverse (Anti-sélection) :	15
4.2 L'aléa moral.....	15
Section 2 : Les fondements de l'assurance	17
1 L'opération d'assurance :	17
1.1 Les acteurs d'une opération d'assurance :	17
1.1.1 L'assureur :.....	18
1.1.2 L'assuré :	18
1.1.3 Le souscripteur (preneur d'assurance) :	19
1.1.4 Le bénéficiaire :.....	20
1.1.5 Le tiers :.....	20
1.2 Les éléments d'une opération d'assurance :	20
1.2.1 Le risque :.....	21

Table des matières

1.2.2	La prime ou cotisation :.....	21
1.2.2.1	La prime pure ou technique :.....	22
1.2.2.2	La prime commerciale ou nette :.....	23
1.2.2.3	La prime totale :.....	23
1.2.3	La prestation de l'assureur	23
1.3	La compensation au sein d'une mutualité	24
2	Le contrat d'assurance	25
2.1	Définition :.....	25
2.2	Les caractéristiques d'un contrat d'assurance :	26
3	L'inversion du cycle de production	28
3.1	Les techniques de division du risque :.....	29
3.1.1	La réassurance	30
3.1.2	La réassurance des sommes ou des capitaux :.....	30
3.1.3	La réassurance des dommages ou sinistres	31
3.2	La coassurance	33
3.2.1	Le fonctionnement de la réassurance	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre I : Présentation de l'activité de l'assurance en Algérie		36
Section 1 : Aperçu historique du marché assurantiel en Algérie.....		38
1	L'assurance en Algérie sous l'autorité coloniale :.....	38
1.1	Après l'indépendance :	39
1.2	L'étape de transition : (de 1962 à 1966) :.....	39
1.3	L'étape du monopole de l'Etat : (de 1966 à 1995) :.....	40
1.4	La période de l'économie de marché (1995 à nos jours) :	41
Section 2 : Structure du marché Algérien des assurances :		42
1	Les intervenants du marché algérien des assurances:.....	42
1.1	Les institutions en charge d'assurance :	43
1.1.1	Le ministère des finances :	43
1.1.2	La direction des assurances :.....	43
1.1.3	Conseil national des assureurs :	43
1.1.4	La commission de supervision d'assurance :	44
1.1.5	La centrale des risques :	44
1.1.6	Le bureau spécialisé de tarification (BST) :.....	44
1.1.7	Le fond de garantie automobile (FGA) :	44

Table des matières

□ Le fond de garanties des assurés (FGAS) :	45
1.2 Les professionnels chargés de la vente des produits d'assurance :	45
1.2.1 Les compagnies d'assurance :	45
1.2.1.1 Typologie des compagnies d'assurances en Algérie :	46
1.3 Agents généraux d'assurance :	52
1.3.1 Les courtiers d'assurance :	52
1.3.2 La bancassurance :	52
1.3.3 Les réassureurs :	53
1.3.4 Autres intervenants :	53
1.3.4.1 L'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR) :	53
1.3.4.2 Les experts, commissaire d'avaries, et les actuaires.	54
1.3.5 Les établissements de formations supérieures et professionnelles :	55
1.3.5.1 L'école des hautes études d'assurance (EHEA) :	55
1.3.5.2 L'institut Algérien des hautes études financières (IAHEF) :	56
1.3.5.3 Les universités algériennes.	56
1.3.5.4 L'institut supérieur d'assurance et de gestion (INSAG) :	56
1.3.5.5 L'institut supérieur de gestion et de planification (ISGP) :	56
2 Typologie des assurances commercialisées en Algérie :	57
2.1 Les assurances de personne :	57
2.1.1 Les décomposant de l'assurance de personnes :	57
2.1.1.1 Assurance en cas de vie :	57
2.1.1.2 Assurance contre les accidents corporels :	57
2.1.1.3 Assurance santé :	57
2.1.1.4 Assurance décès :	57
2.2 Les assurances de dommages :	58
2.2.1 Assurance automobile :	58
2.2.2 Assurance habitation :	58
2.2.3 La responsabilité civile :	59
2.2.4 Assurance pour l'activité de loisirs :	59
2.2.5 Assistance :	59
2.2.6 Risques divers :	60
3 Evolution du marché des assurances en Algérie en chiffres :	62
3.1 Les caractéristiques du marché Algérien des assurances :	62

Table des matières

3.1.1	Le taux de pénétration dans le produit intérieur brut national :	62
3.1.2	La densité de l'assurance par habitant :	63
3.1.2.1	Taux de croissance du chiffre d'affaire :	64
3.1.2.2	Répartition du chiffre d'affaire par type d'assurance :	64
3.2	Les obstacles liés au sous-développement du secteur des assurances en Algérie : ...	68
3.2.1	Les causes liées au retard du pays en développement :	68
3.2.1.1	Les causes liées à l'économie Algérienne :	69
3.2.1.2	Les causes liées au secteur des assurances en Algérie :	69
Chapitre II : Genèse et Essor de la Micro-Assurance.....		72
Section 1 : Notion et évolution de la micro-assurance		74
1 Apparition et fondements de la micro-assurance.....		74
1.1	Définition et clientèles cibles de la micro assurance :	74
1.1.1	Définition de la micro-assurance :	74
1.1.2	La clientèle cibles de la micro-assurance :	75
1.2	Les deux visages de la micro-assurance :	75
1.3	Origine et développement de la micro-assurance :	76
1.4	Les principes de base de la micro-assurance :	79
1.5	Les parties prenantes en micro-assurance : qui sont-Elles ? Quel rôle jouent-Elles ?	81
1.6	Les principaux modèles institutionnelles de la micro-assurance :	83
1.6.1	Le modèle partenaire-agent :	84
1.6.2	Le modèle de la vente directe (assureur intégral) :	86
1.6.3	Le modèle dit communautaire	87
1.6.4	Les caisses de crédit et les coopératives/mutuelles d'assurance :	87
1.7	Les produits de la micro-assurance :	89
1.7.1	Assurance vie	89
1.7.2	Assurance santé	90
1.7.3	Assurance des biens	90
1.7.4	Assurance agricole	90
1.8	Analyse du marché de la micro-assurance :	90
1.8.1	L'analyse de la demande de la micro-assurance :	90
1.8.1.1	Les caractéristiques du marché ciblent :	90
1.8.1.2	Les particularités du secteur des PME et les conséquences sur la micro-assurance :	92

Table des matières

1.8.1.3	Les enjeux spécifiques au marché cible et quelques pistes pour y faire face :	93
1.8.2	L'analyse de l'offre de la micro-assurance :	94
1.8.2.1	La micro-finance précurseur de la micro-assurance :	94
1.8.2.2	Le secteur informel :	95
1.9	Projet de Micro-assurance en cours en Algérie :	98
1.10	Capacités et contraintes des différents acteurs à développer la micro-assurance :	99
1.11	Expériences et leçons tirées des pays porteurs de micro-assurance :	101
1.12	Des exemples sur les expériences de la micro-assurance :	103
Section 2 : La Micro-assurance Agricole		105
1	Historique et concepts sur le secteur Agricole :	105
1.1	Historique et caractéristiques du secteur agricole :	Erreur ! Signet non défini.
1.2	Quelques concepts de base :	106
1.2.1	L'agriculteur :	106
1.2.2	L'activité d'agricole :	106
1.2.3	Les risques agricoles :	106
1.2.4	Caractères généraux du risque :	106
1.2.5	L'assurance agricole :	107
1.2.6	L'exploitation agricole :	107
1.2.7	Exploitant agricoles :	107
1.2.8	Définition de la mutuelle :	107
1.2.9	Les risques en agriculture :	109
2	Les spécificités de l'assurance agricole :	109
3	Objectifs et rôles de l'assurance agricole :	110
3.1	Objectifs de l'assurance agricole :	110
3.2	Rôles de l'assurance agricole :	111
4	Les branches de l'assurance Agricole :	111
4.1	Assurance automobile et matériel agricole :	111
4.2	Assurance incendie et risques divers :	112
4.3	Assurances Animales (<i>Multirisques</i>) :	112
4.4	Assurance engineering :	112
4.5	Assurance catastrophe naturelle (CAT-NAT) :	112
4.6	Assurance de personne :	112
4.7	Assurance végétale :	113

Table des matières

5	La Micro-Assurance Agricole :	113
5.1	Définition de la Micro-Assurance Agricole :	113
5.2	Les principaux risques rencontrés :	114
5.3	Le processus de conception et de souscription des contrats en MAA :	115
5.4	Les freins au développement de la Micro-Assurance Agricole :	116
5.5	Les facteurs pénalisants de l'industrie des assurances dans les pays en voie de développement :	118
5.5.1	La préexistence d'autres formes de solidarité :	118
5.5.2	Le poids de la religion : la question de la comptabilité entre l'assurance et la religion reste d'actualité.	119
5.5.3	Résistance rencontré dans le marketing des produits d'assurance :	119
5.6	Les freins spécifiques au développement de la MAA :	120
5.6.1	Caractère incontournable des risques :	120
5.6.2	Risque de covariance important :	121
5.6.3	Le risque de fraude, l'anti-sélection et l'aléa moral :	122
Chapitre 3 : Les perspectives de la micro-assurance agricole au sein de la CRMA de TIZI-OUZOU		124
Section 1 : La présentation de la CRMA et de la CNMA, les produits d'assurance commercialisés		126
1	Présentation de la Caisse de Mutualité Agricole (CNMA) :	126
1.1	Cadre historique de la CNMA :	126
1.1.1	Principes de la caisse de mutualité agricole :	127
1.1.2	Le Statut Juridique de la Caisse de Mutualité Agricole :	127
1.1.3	Les activités de la Caisse de Mutualité Agricole :	128
1.1.4	Organisation de la Caisse de Mutualité Agricole :	129
1.1.5	Organigramme de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole :	130
1.1.6	Les Branches d'assurance pratiquées par la CNMA :	133
1.2	Présentation de la Caisse Régionale de Mutualité Agricole (CRMA) de Tizi-Ouzou :	133
1.2.1	Localisation de la CRMA de Tizi-Ouzou :	133
1.2.2	Circonscription territoriale de la CRMA de Tizi-Ouzou.	134
1.2.3	Sociétariat de la CRMA de Tizi-Ouzou :	134
1.2.4	Inscription aux parts sociales de la CRMA de Tizi-Ouzou :	134
1.2.5	Le Conseil d'administration de la CRMA de Tizi-Ouzou :	135

Table des matières

1.2.6	Le Président du Conseil d'Administration de la CRMA de Tizi-Ouzou :	136
1.2.7	L'assemblée Générale de la CRMA de Tizi-Ouzou :	136
1.3	Les activités de la CRMA de Tizi-Ouzou :	136
1.4	Les bénéfices réalisés au niveau de la CRMA de Tizi-Ouzou :	137
1.5	Le rôle de la CRMA de Tizi-Ouzou :	137
1.6	Organigramme de la CRMA de Tizi-Ouzou :	138
Section 2 : Enquête et analyse des résultats		140
1	Identification et description de la CRMA Tizi-Ouzou :	140
2	Statut juridique de la CRMA :	140
3	Identification de la cible	140
4	La zone d'étude :	140
5	Profil de la cible.....	141
6	La part des éleveurs dans le grand élevage :	141
6.1	Selon le nombre d'éleveurs :	141
6.2	Selon le nombre de cheptel :	142
7	La part des éleveurs dans le petit élevage :	142
7.1	Selon le nombre d'éleveurs :	142
7.2	Selon le nombre de cheptel :	143
8	La répartition des éleveurs par filière d'activité :	144
9	Conception du produit de micro-assurance pour les petits exploitants agricole de la zone d'étude :	145
9.1	Description du produit MICRO ASSURANCE AGRICOLE :	145
9.2	Objectif du produit :	145
9.3	La cible du produit de MICRO ASSURANCE AGRICOLE :	145
9.4	Tarification :	145
9.4.1	Le taux de cotisation :	146
9.5	Incendie et risques accessoires :	147
9.5.1	Les événements assurés de cette branche incendie sont :	147
9.5.2	La responsabilité civile d'exploitation :	148
9.6	Evaluation du chiffre d'affaire potentiel du bureau local de la CRMA d'Ain El Hammam :	148
9.6.1	Le bureau local de la CRMA d'Ain El Hammam :	148
9.6.2	Calcul du chiffre d'affaire potentiel :	148
9.6.2.1	Le chiffre d'affaire potentiel de la filière bovine :	149

Table des matières

9.6.2.2	Le chiffre d'affaire potentiel de la filière ovine :	149
9.6.2.3	Le chiffre d'affaire potentiel de la filière caprine :.....	150
9.6.2.4	Chiffre d'affaire potentiel global :.....	150
Conclusion générale		152
Bibliographie.....		158
Liste des tableaux		162
Liste des figures		164

Résumé :

La micro-assurance est un outil essentiel pour aider les personnes démunies à gérer les risques efficacement.

Du fait de l'intérêt croissant à la base de la pyramide, les produits innovants et les mécanismes de distribution qui combinent durabilité et valeur pour les clients se développent de plus en plus rapidement.

En second, la micro-assurance fonctionne bien quand elle repose sur quatre piliers solides, premièrement, le produit doit apporter une valeur tangible à la base de la pyramide à un prix abordable. Deuxièmement, l'activité doit avoir un sens commercial pour assurer la durabilité à long terme. Troisièmement, le programme doit être aligné sur les politiques nationales en matière de protection sociale et d'inclusion financière une bonne relation de travail entre le gouvernement et la compagnie d'assurance, qui partage la même vision, constitue un grand facilitateur. Enfin, et surtout, la micro-assurance doit tirer parti de la technologie pour accroître la diffusion, pour réduire les coûts de distribution, pour simplifier les processus et améliorer la qualité et l'uniformité de la prestation.

En conclusion, l'Algérie représente un fort potentiel pour le marché de la micro assurance qui profitera à l'ensemble de la population à faible revenu ainsi qu'aux jeunes entrepreneurs et entrepreneures par la couverture d'une protection d'assurance adaptée à leurs besoins.

Mots clés : Assurance, micro-assurance, agricole, risques, faible revenu, prestation, sinistre.

Summary:

Micro-insurance is an essential tool to help poor people manage risk effectively.

With growing interest at the base of the pyramid, innovative products and delivery mechanisms that combine sustainability and customer value are growing ever faster.

Second, micro-insurance works well when it rests on four solid pillars, first, the product must bring tangible value to the base on the pyramid at an affordable price. Second, the activity must make business sense to ensure long-term sustainability.

Third, the program must be aligned with national policies on social protection and financial inclusion a good working relationship between the government and the insurance company, which shares the same vision, is a great facilitator. Finally, and most importantly, micro-insurance must leverage technology to increase outreach, to reduce distribution costs, to simplify processes, and to improve the quality and consistency of delivery.

In conclusion, Algeria represents a strong potential for the micro insurance market which will benefit the entire low-income population as well as young entrepreneurs and entrepreneurs through the coverage of insurance protection adapted to their needs.

Keywords: insurance, micro-insurance, agricultural, risks, low income, benefit, claims.