

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



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

Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Finance et Assurance

Thème

***Création et assurances des micro-entreprises en Algérie,
à l'aide des dispositifs publics ANSEJ et CNAC.***

Cas : CASH Assurance

Présenté par :

- AMMARKHODJA Yanis.
- MEKHAZNI Ali.

Encadré par :

Mr.KHODJA Mourad.

Jury :

- ❖ **President:** ALLAG Yacine, MCB, UMMTO
- ❖ **Examineur :** MERZOUGUI Abdel moumen, MAA, UMMTO.
- ❖ **Rapporteur :** KHODJA Mourad, MAA, UMMTO.

Promotion : 2019/2020



Remerciements

A l'issue du cycle de notre formation nous tenons d'abord à remercier Dieu qui nous a donné la force et la patience d'accomplir ce travail.

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce au concours de plusieurs personnes qui par leurs paroles, leurs écrits et leurs conseils ont guidé nos réflexions et ont accepté de nous rencontrer et de répondre à nos questions durant notre recherche et à ceux nous voudrions témoigner nos gratitude.

*Nos remerciements les plus sincères vont à notre encadreur monsieur « **KHODJA Mourad** », pour l'orientation, sa patience et surtout ces judicieux conseils qui ont contribué à alimenter notre recherche. Qu'il trouve dans ce travail un hommage vivant à sa haute personnalité.*

*Ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu avoir le jour sans l'aide et l'encadrement de monsieur « **KISSOUM Khaled** » le directeur de la **CASH Assurance**, on le remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, rigueur et sa disponibilité durant notre préparation de ce mémoire. Un grand merci à tout l'équipe pour leur bien accueil.*

*Nous tenons également à remercier, madame ;**LAMARACHafia** pour son aide précieuse au cours de la collecte d'informations au niveau de l'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat.*

Toutes nos gratitude sont exprimées aux membres du jury, pour l'honneur et le plaisir qu'ils nous ont accordés en acceptant de lire et de juger ce travail.

Enfin, on remercie tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Merci à Tous et à Toutes

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

- *Mes chers parents qui m'ont soutenue tout au long de ce travail, pour leur compréhension et leur soutien. Je prie Dieu de les protéger du mal et les récompenser pour toutes leurs peines et sacrifices auxquels je ne rendrai assez.*
- *A mon cher et unique frère « Samy », que dieu le protège et lui offre la chance et le bonheur.*
- *A mes chers amis, « Aïssa, Amayas, Fares, Lyes, Rezkiet Rochdi ».*
- *A mes amis(es) de la promotion « Amel, Lysa, Salim, Rezki, Amar, Rachid, Ryma, Zakia, Djamel » et autres, qui ont toujours été là à mes côtés et m'ont toujours soutenu, avec ceux j'ai partagé des moments inoubliable, vous été les meilleurs.*

Chanceuse d'une telle rencontre.
- *A mon binôme, Ali et toute sa famille.*

A tous ceux que j'aime.
Merci infiniment...

Yanis

Dédicace

Avec tous les mots qui expriment l'amour, le respect et la reconnaissance,

Je dédie ce travail à « ma chère mère » à « mon cher père », avec tous mes sentiments de respect, d'amour, de gratitude et de reconnaissance, pour tous les sacrifices déployés pour m'élever dignement et assuré mon éducation dans les meilleures conditions.

A mes cher oncles « CHÉRIFF » et « AHMED », pour leur encouragements permanents, leur soutien moral et que dieu les protèges et leur offre la chance et le bonheur.

A mes amis(es) de la promotion « Zakia, Chabane, Aziz, Amar, Belkacem, Rachid, Yanis » et autres, qui ont toujours été là à mes côtés et m'ont toujours soutenu, avec ceux j'ai partagé des moments inoubliable, vous été les meilleurs. Chanceuse d'une telle rencontre.

A mes chères amis « HAKIM et LOUNIS ».

Sans oublier binôme « Yanis » pour son soutien tout au long de ce travail, et tous mes amis

A tous ceux que j'aime.

Merci infiniment...

Ali

*Liste des
abréviations.*

Liste des abréviations.

Liste des abréviations

2A : L'Algérienne des Assurances

ANADE : Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi de jeune

BDG : Bris de glace

BTPH : Bâtiment de travaux publics et de l'hydraulique

CA : Chiffre d'Affaire

CAAR : Compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance

CAAT : Compagnie Algérienne d'assurance transport

CAP : Certificat d'aptitude professionnel

CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.

CASNOS : Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés

CAT-NAT : Catastrophe Naturelles

CCR : Compagnie central de réassurance

CIAR : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

CMP : Certificat de maîtrise professionnelle

CMLT : crédit à moyen et long terme

CSVF : comité de sélection de validation et de financement

D.A : Dinars Algérien

DDE : Dégâts des eaux

DOAR : Décision d'Octroi d'Avantages au titre de Réalisation

Liste des abréviations.

EASIC : Environnement assurance système information cash

EURL : Entreprise unipersonnel à responsabilité limitée

FG : Fond de garantie

GAM : Générale Assurance Méditerranéenne

HT : Hors Taxe

IBS : impôt sur les bénéfices des sociétés

IFU : Impôt forfaitaire unique

IRG : Impôt sur le revenu global

MAATEC : Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture

MP : Multirisque professionnelle

N° : numéro

NIF : Numéro d'identification fiscale

PAS : Plan d'ajustement structurel

PME : petite ou moyenne entreprise

PMI : petites et moyennes industries

PNR : Prêt non rémunéré

PV : procès-verbal

RC : Responsabilité civil.

RI : Risque industriel

SAA : Société Nationale d'assurance

SARL : société à responsabilité limitée

SCS : Société en commandité simple

SNC : Sociétés au nom collectif

Liste des abréviations.

SPA : Société par action

TAP : Taxe sur activité professionnelle

TCR : Tableau de compte résultat

Trust : Assurances et Réassurance

TTC: Tous taxes comprise.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

*Liste des
tableaux,
figures, graphes
et schémas.*

❖ **Liste des tableaux :**

Numéro	Titre	Page
Tableau 1	La typologie des PME/PMI entreprise Chiffre Affaire Total du Bilan	09
Tableau 2	Financement Triangulaire de l'ANADE	17
Tableau 3	Financement mixte de l'ANADE	18
Tableau 4	Autofinancement	18
Tableau 5	Niveau 01 de Financement triangulaire de la CNAC	29
Tableau 6	Niveau 02 de Financement Triangulaire de la CNAC	29
Tableau 7	Les compagnies d'assurances et de réassurance	71
Tableau 8	Numérotation séquentiel du contrat d'assurance au sein de la compagnie CASH Assurance	81
Tableau 9	Evolution du nombre des micro-entreprises créées dans le cadre des dispositifs publics ANSEJ et CNAC et bénéficiant des produits d'assurance au niveau de la CASH	86
Tableau 10	Nombre d'entreprises indemnisées durant la période 2012-2020	87
Tableau 11	Evaluation des pourcentages des PME/PMI pratiquantes en assurance	88

❖ **Liste des figures :**

Numéro	Titre	Page
Figure 1	L'évolution de l'actionnariat de la CASH Assurances	74
Figure 2	Première phase du questionnaire	77
Figure 3	Deuxième phase du questionnaire	77
Figure 4	Deuxième phase du questionnaire (suite)	78
Figure 5	Deuxième phase du questionnaire (suite)	79
Figure 6	Troisième phase du questionnaire	80
Figure 7	Garantie souhaité	82
Figure 8	Classification de l'activité dans le logiciel utilisé par la CASH	83

❖ **Liste des graphes :**

Numéro	Titre	Page
Graphe 01	Evolution indice RI 2016-2021	50
Graphe 02	Représentation graphique des données statistiques de la production PME/PMI assurée dans le cadre des dispositifs d'aide (ANSEJ/CNAC) de 2012 à 2020	86
Graphe 03	Les PME/PMI pratiquant l'assurance durant 2012-2020	88

❖ **Liste des schémas**

Numéro	Titre	Page
Schéma 1	Les caractéristiques de la PME	10
Schéma 2	L'assurance multirisque professionnelle	53
Schéma 3	Les garanties de l'assurance multirisque professionnelle	63



Sommaire.

Sommaire

Introduction générale..... 01

CHAPITRE I : Création des micro entreprises

Introduction 07

Section 1 : La micro entreprise 08

Section 2 : Les Dispositifs de soutien à la création d’entreprise en Algérie 15

Conclusion..... 35

CHAPITRE II : Assurance des micro entreprises

Introduction 37

Section 1 : Généralité sur le concept d’assurance 38

Section 2 : Assurance multirisque professionnelle..... 51

Conclusion..... 66

***CHAPITRE III : Etude de souscription d’un contrat d’assurance pour une
micro entreprise***

Introduction 68

Section 1 : Le secteur des assurances en Algérie 69

Section 2 : Présentation de l’organisme d’accueil « CASH Assurance 72

Section 3 : Analyse de la relation de la CASH avec les micro-entreprises 75

Conclusion..... 89

Conclusion générale 90

*Introduction
générale.*

Introduction générale

De nos jours, la petite entreprise se dresse comme une solution à l'emploi, à la création de valeur et de la richesse. L'entrepreneur est considéré comme la figure emblématique de l'économie moderne, car capable de remédier aux problèmes économiques, d'innover et de surprendre par le biais de l'organisation qu'il crée. A cet effet, le développement de l'entrepreneuriat est devenu le garant du développement économique des pays.

La micro-entreprise est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développement régional, d'absorption du chômage, et cela grâce à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue, elle constitue un outil privilégié pour encourager l'initiative privée et l'esprit entrepreneurial afin de concrétiser les objectifs nationaux en matière de développement, de création d'emplois et de génération de revenus.

La création et la survie des entreprises en Algérie sont d'une actualité et d'une importance cruciale. L'Etat a mis en place plusieurs dispositifs d'aide à la création de micro entreprises par les jeunes diplômés et les chômeurs dans le souci de développer le tissu économique et de lutter contre le chômage massif que notre pays a connu suite à la crise économique multiforme qu'il a traversée entre la moitié de la décennie 1980 et la fin de la décennie 1990, en relation avec la baisse drastique de prix des hydrocarbures.

L'appui à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise en Algérie s'est manifesté par la mise en place durant les années 1990 de dispositifs d'insertion des jeunes, ainsi que d'autres procédures dans le but d'inciter et de stimuler l'investissement. Parmi les structures spécialisées dans l'aide à la création d'entreprises mises en place nous citons : l'ANSEJ, ANDI, CNAC et ANGEM, et dont l'objectif est l'encouragement de toute forme d'action qui vise à promouvoir l'investissement productif, la création de richesse et d'emplois.

Parmi ces dispositifs, l'ANSEJ et la CNAC, sont considéré comme les structures les plus matures dans le réseau d'accompagnement et de création de la micro entreprise, se fixant comme missions principales ; le soutien, le conseil et l'accompagnement des jeunes promoteurs, cependant, ces dispositifs obligent les porteurs de projets à souscrire un contrat d'assurance afin de garantir leurs intérêts. Cependant, ces dispositifs de création de micro

entreprise seront nécessairement accompagnés par des organismes d'assurances avec la mise en place de produits d'assurances adaptés.

L'assurance fait aujourd'hui totalement partie de notre cadre de vie quotidien. Souscrire un contrat d'assurance est devenu un acte naturel chez la plupart des personnes désirant se prémunir des pertes financières entraînées par la réalisation casuelle d'un événement entraînant des conséquences fâcheuses (incendie, vol, accident, maladie, etc.).

En effet, l'assurance est essentielle pour le bien-être des gens, son rôle est de protéger la société et stimuler la croissance économique. Toutefois, elle apporte la stabilité et libère l'esprit d'entreprendre.

L'assurance permet aux entreprises et à l'entrepreneures individuelles de poursuivre leurs activités dans les meilleures conditions et aussi de reprendre rapidement leurs activités en bénéficiant d'une prise en charge des frais de réparation en cas de sinistre. Dans ce contexte, notre problématique se décline à travers une question principale qui consiste à savoir, **Dans qu'elle mesure les produits d'assurance représentent-ils un levier aux entreprises nouvellement créées dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC ?**

Une telle problématique soulève un certain nombre d'interrogations qui constituent autant de préoccupations dans le cadre de ce travail, à savoir :

- Quel est le rôle des banques dans le financement des entreprises pour soutenir les jeunes créateurs ?
- Quelles sont les bases techniques d'assurance ?
- Quels sont les mécanismes d'assurances mis en place pour se prémunir des aléas entrepreneuriaux tant du côté des dispositifs publics que du côté des promoteurs ?
- Quels sont les biens garantis par ce contrat ?
- Quels sont les risques que couvre ce produit ?
- Quelles sont les limites des garanties offertes ?

❖ **Les hypothèses de la recherche**

H1: L'ANSEJ et la CNAC peuvent présenter les caractéristiques des dispositifs optimaux, si seulement, ils intègrent d'autres instruments indispensables à l'accompagnement et à la survie des entreprises.

H2 : Les compagnies d'assurance en Algérie offrent plusieurs produits pour les micros entreprises.

H3 : Pour les entreprises clients de la CASH, les offres de cette dernière représentent un facteur de développement pour leur activité.

Les raisons du choix du thème :

Notre étude repose sur plusieurs motivations :

- découvrir le fonctionnement de l'ANSEJ et de la CNAC ;
- voir à quel point ces dispositifs aident à faire baisser le poids du chômage, et apprécier les niveaux de pérennité des micros entreprises ;
- Vérifier si l'entreprise algérienne se préoccupe du risque lié au travail ;
- Enfin, savoir si les pratiques d'assurance permettent d'assurer la survie des entreprises.

❖ **Objectif mémoire**

L'objectif recherché à travers notre travail est de ressortir les caractéristiques des dispositifs ANSEJ et CNAC, nous voudrions aussi à travers cette étude savoir comment les jeunes promoteurs assurent leurs entreprises pour se prémunir contre les aléas les plus importants de la vie entrepreneuriale.

❖ **La méthodologie de travail**

Pour ce faire, notre démarche méthodologique s'appuie sur les éléments suivants :

- La recherche bibliographique qui nous a permis la collecte d'informations traitées précédemment par quelques auteurs à propos de notre sujet ;
- La documentation relative aux dispositifs publics (ANSEJ et CNAC) ;
- la documentation relative à l'entreprise et l'assurance ;
- Une étude de terrain au sein de la CASH assurance.

Notre stage pratique sera effectué d'abord au niveau de l'agence ANSEJ de Tizi-Ouzou et, ensuite on enchaînera un autre stage au sein de l'agence d'assurance «la Compagnie d'Assurances des Hydrocarbures» (CASH) de Tizi-Ouzou.

❖ **La structure de travail**

Pour mener bien notre étude, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Le 1er chapitre est consacré à exposer les notions de micro entreprise et nous procéderons à la présentation générale de l'ANSEJ et de la CNAC.

Dans le 2eme chapitre nous procéderons à la présentation des bases techniques d'assurance, définition de l'assurance, son rôle sociale et économique et les éléments d'une opération d'assurance, ensuite identifier le produit d'assurance lié a la micro entrepris.

Quant au troisième, il est réservé à l'étude empirique au niveau de la CASH, il abordera : présentation générale de la compagnie d'assurance des hydrocarbures, ensuite pour terminer on va souscrire un contrat d'assurance pour une micro entreprise créé a l'aide des dispositifs.

Chapitre I :

*Créations des micro
entreprises*

Introduction

De nos jours, les nouvelles entreprises privées jouent un rôle primordial dans la croissance économique et sur le marché du travail. Elle permet ainsi de lutter contre le chômage et constitue le moteur du progrès socio-économique. La micro entreprise est au cœur de l'activité économique et sociale car elle entretient des relations avec tous les agents économiques, que ce soit pour les ménages en distribuant des revenus et en satisfaisant leurs besoins grâce aux biens et services produits, ou pour l'Etat car l'entreprise contribue par les impôts qu'elle paye pour le financement du budget étatique et des institutions publiques.

A la base du développement du secteur privé se trouve l'assurance des micro entreprises qui devient ainsi un axe indispensable pour les jeunes promoteurs, en même temps qu'un champ de recherche essentiel et un domaine de formation privilégié. Notre présente réflexion portant sur les micro entreprises en Algérie, En effet, cette dernière est soumise à un but lucratif au même titre que toute entreprise. Cependant ses considérations sont traduites dans deux sections de ce premier chapitre.

Dans ce premier chapitre, nous allons d'abord présenter la notion de la micro entreprise comme (section 1) à travers sa définition, ses caractéristiques, ses objectifs et la classification des micros entreprises. La section 2 sera consacrée à présenter les dispositifs public qui aident à la création de la micro entreprise en Algérie.

Section 01 : La micro entreprise

La micro entreprise est avant tout une entreprise caractérisée par un ensemble de traits spécifiques et qui renvoie à des réalités assez particulières.

L'entreprise est un agent économique autonome qui a pour fonction de produire des biens et services, en vue de réaliser des bénéfices, s'il semble aisé de parler des micro entreprises en général, on retient généralement des critères quantitative : le nombre des salariés par entreprise et le chiffre d'affaire.

1-Notion de la micro entreprise

1-1-Définition

La micro-entreprise est d'abord caractérisée par sa petite taille, c'est une petite unité économique créé par une personne physique qui crée ainsi immédiatement son propre emploi et qui veut investir dans la production de biens et services afin de générer des bénéfices. Cet investissement peut toucher tous les secteurs d'activité pourvu qu'il y ait une production de biens et de services marchands.¹

Du point de vue quantitatif, la réglementation algérienne définit la micro entreprise comme celle qui emploie d'une (01) à neuf (09) personnes et dont le chiffre d'affaire est inférieur à vingt (20) millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas dix (10) millions de dinars.²

Elles ont souvent été mises sur pieds non seulement pour favoriser la création d'emploi, mais aussi afin de pouvoir répondre aux aspirations des éléments les plus attractifs et les plus dynamiques de la jeunesse en chômage.

¹HAMLAT LIZA et HEDJINE FATMA, «Création et assurance des micro entreprises en Algérie, à l'aide des dispositifs publics ANSEJ et CNAC. Cas de la wilaya de Tizi-Ouzou», mémoire Master, Option : Finance et Assurance, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2017/2018, p07.

² Docteur LAGHIMA AMINA, « Impacte des politiques d'aide à l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprises chez les jeunes. Cas ANSEJ de Tizi-Ouzou », mémoire magister, option : management des entreprises, UMMTO, Tizi-Ouzou, juin 2012.P 114.

Tableau n°01 : la typologie des PME/PMI. Entreprise Effectifs Chiffre d'affaires(DA)
Total bilan (D.A)

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires(DA)	Total bilan (D.A)
Très petite	1-9	<20 millions	<10millions
Petite	10-49	<200 millions	<100millions
Moyenne	50-250	200millions - 2milliards	(100-500) millions

Source: loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprises/petite et moyenne industrie; décembre2001.

1-2-Caractéristique de la micro entreprise

- La micro-entreprise est d'abord caractérisée par sa **petite taille**, celle-ci est jugée à partir de divers éléments (nombre d'employés, chiffre d'affaires...).

- **la centralisation de la gestion** : il s'agit de la « personnalisation » de la gestion en la personne du propriétaire dirigeant dans le cas des très petites entreprises ;

-**une faible spécialisation** tant au niveau de la direction (celle-ci assumant des tâches de direction et d'exécution, surtout lorsqu'elle est petite) que des employés et des équipements. La spécialisation vient avec l'augmentation de la taille, le passage de la production variée sur commande ou de très petites séries à une production en série et répétitive. C'est ainsi que la firme grandit, elle doit mettre en place plusieurs niveaux organisationnels, d'abord dans les fonctions comptable et de production, ensuite dans la fonction marketing, puis, dans celle des achats, de la recherche et du développement et enfin du personnel ;

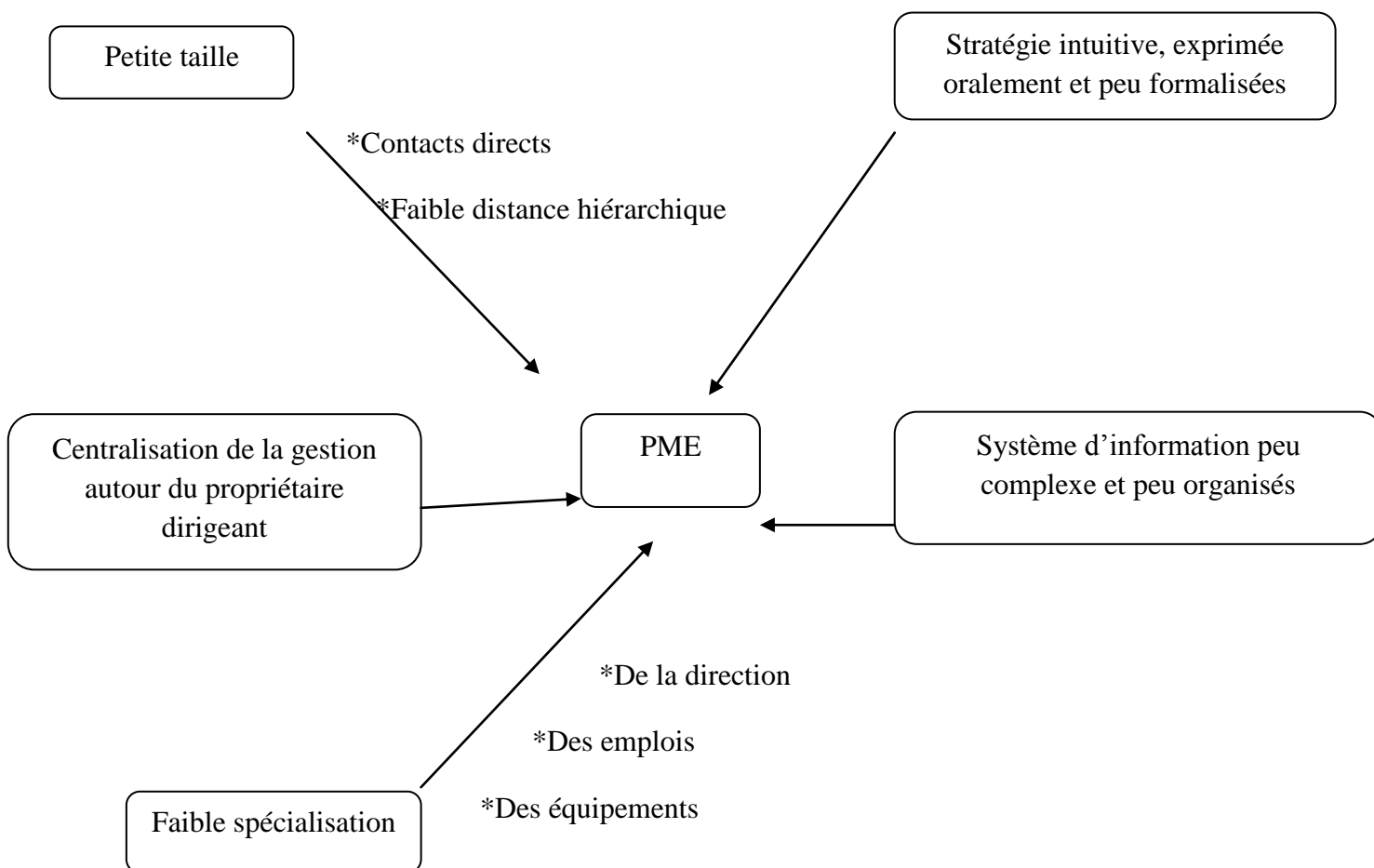
- **une stratégie intuitive ou peu formalisée** : les grandes entreprises doivent préparer des « plans » relativement précis et des actions projetées afin que toute l'organisation puisse s'y référer, alors que dans les petites entreprises le dirigeant est suffisamment proche de ses employés pour leur expliquer au besoin tout changement de direction ;

- **un système d'information interne peu complexe ou peu organisé**: les petites entreprises fonctionnent par dialogue ou par contact direct hors que les grandes doivent élaborer un

mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant « les bruits » et en favorisant le contrôle ;

- **un système d'information externe simple** : dans les entreprises artisanales, le propriétaire-dirigeant peut discuter directement avec ses clients tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts qu'expliquer différents aspects du ou des produits..., etc. la grande organisation doit, de son côté, engager des études de marché coûteuses et complexes, qui finissent souvent par influencer la stratégie alors que la réalité a déjà changé.³

Schéma n° 01 : Les caractéristiques de la PME



Source : Nadine LEVRATTO, « Particularités des PME : les conséquences pour leur gestion » in Louis Jacques FILION, « Management des PME : de la création à la croissance », édition Pearson Education, 2007. p47-59.

³GANI MESSAD, « Les PME-PMI COMME ACTEURS DU DEVELOPEMENT LOCAL : CAS DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU », mémoire magister, Option : « Economie Publique Locale et Gestion des Collectivités Locales », UMMTO, Tizi-Ouzou ,25/05/2010, p54.

Selon BOUYACOUB Farouk, on peut considérer une entreprise comme étant une micro entreprise si celle-ci réunit les caractéristiques ci-après⁴ :

✓ La micro-entreprise présente une flexibilité qui lui permet de s'accommoder et de s'adapter à toutes les particularités locales et toutes les conjonctures, son implantation, son déplacement et sa transformation sont aisés, elle peut disparaître et renaître immédiatement sous une autre forme avec un autre objet social.

✓ Le coût de l'investissement et donc de l'emploi qui en découle y est le plus réduit possible. Le coût de l'emploi et le nombre d'emplois directs seront les critères essentiels qui permettront de situer la micro entreprise.

✓ La micro-entreprise se nourrit de l'apport des institutions dans le cadre de la limite communément admise, même si au départ dans certaines régions et spécialités, elle va bénéficier en matière de crédit des dotations en équipements d'importation avec des taux d'intérêts bonifiés.

✓ La micro-entreprise est constituée à partir d'une idée de projet mûrie par un entrepreneur potentiel qui affiche une réelle volonté de réussite et qui n'hésite pas pour le prouver à investir une part importante de son patrimoine financier, foncier, immobilier et technique.

✓ La micro-entreprise a des contours juridiques et organisationnels et un mode de fonctionnement qui va faciliter son émergence et son développement dans l'économie de marché qui s'installe progressivement en Algérie.

1-3-Les formes juridiques des micro entreprises⁵

Les micro entreprises peuvent prendre plusieurs formes juridiques, le choix de la structure juridique idéale est une dimension importante de la construction du projet de création d'entreprise, mais également c'est un choix difficile. Le créateur a le choix entre créer une entreprise individuelle ou sociétaire.

1-3-1- L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

L'EURL, est une entreprise individuelle qui a son propre patrimoine et composé d'un unique associé. Dans ce type de société le capital social minimum est fixé librement par l'associé. En cas d'augmentation du capital par intégration d'autres personnes, l'EURL se transforme en SARL.

⁴BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, 1ère édition, 2000, p233.

⁵ <https://www.commerce.gov.dz/choix-de-la-forme-juridique-de-votre-entreprise-1>

1-3-2- La société à responsabilité limitée (SARL)

La SARL est une société qui est instituée par un ou plusieurs associés, dans laquelle la responsabilité des associés est limitée : leur perte potentielle se limite au montant de leurs apports respectifs. C'est une société très facile à constituer, un modèle très apprécié et très répandu ; le nombre des associés ne peut pas dépasser 50.

1-3-3-La société en nom collectif (SNC)

Dans ce type de société, tous les associés ont la qualité de commerçant, cette société est une société à responsabilité illimitée pour les associés. Ces derniers vont être personnellement exposés au paiement des dettes de la société. La personnalité des associés est déterminante et en particulier leur solvabilité, elle est désignée par une dénomination sociale, à laquelle peut être incorporé le nom d'un ou plusieurs associés, et qui doit être précédée ou suivi immédiatement de la mention «société en nom collectif », tous les associés sont gérants. La société prend fin par le décès de l'un des associés sauf s'il a été stipulé que la société continuerait, soit avec les associés seulement, ou bien avec un ou plusieurs héritiers, ou toute autre personne désignée par les statuts.

1-3-4- La société en commandité simple (SCS)

La société en commandité simple est une société commerciale de nature hybride qui comprend deux catégories d'associés : les commandités et les commanditaires.

-Les commandités qui engagent leur patrimoine et leur responsabilité personnelle en qualité de commerçant dans la gestion de l'entreprise.

-Les commanditaires qui ne s'engagent que proportionnellement à leur apport et ne peuvent s'impliquer dans la gestion de la société, ni engager cette dernière vis-à-vis des tiers.

1-3-5- La société par action (SPA)

C'est une société des capitaux où les actionnaires ne sont pas responsables des pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le capital social exigé pour la création de cette société ne doit pas être inférieur à un (01) million de DA.

1-3-6- L'entreprise artisanale

Elle est sous la direction d'un artisan qualifié qui emploie un effectif de 10 personnes au maximum, le coût d'investissement ne dépasse pas 1.000.000DA.

1-3-7-Les entreprises coopératives

Leur objet n'est pas le profit ; elles s'appuient sur le principe de solidarité. On peut ici citer les coopératives de consommation, les coopératives agricoles et les coopératives concernant d'autres activités telles que les banques, les assurances...etc.

2- Les objectifs des micro entreprises⁶ :

La création des micro entreprises vise des objectifs économiques et sociaux ; elle permet

En principe :

- De générer à travers les différents projets, un nombre important d'emplois directs et indirects économiquement viables et durables, participant activement et progressivement à la résorption du chômage.
- D'offrir de nouvelles opportunités au redéploiement des activités du secteur bancaire auquel la micro-entreprise peut offrir un ensemble de nouveaux clients solvables ;
- De former l'entrepreneur et l'amener à intégrer le risque calculé au nombre des éléments de gestion auquel il doit accorder une attention soutenue ;
- De satisfaire les besoins de la population par l'augmentation et la diversification de la production ;
- D' améliorer le nombre et la qualité des opérateurs économiques qui sont des acteurs de développement et promouvoir par ce biais le développement durable et la croissance économique soutenue, tout en respectant les règles de l'économie de marché.
- De développer et améliorer le secteur privé ;
- D'inciter à la normalisation des activités économiques en offrant des avantages pouvant désintéresser les agents des activités informelles ;
- De favoriser la réinsertion des jeunes dans la société, ce qui permet d'éviter la massification des fléaux sociaux, permettant par-là de réduire les effets pervers de l'oisiveté.

3-Le rôle socio-économique des micro entreprises :

Dans le temps moderne la micro-entreprise est considérée comme une solution à la lutte contre le chômage et la récession économique, elle est perçue comme planche de salut, de

⁶HAMLAT LIZA et HEDJINE FATMA, op.cit., p14.

sortie de crise, et permettre à une grande partie de la population de participer à l'activité économique.

En effet, c'est les plus petites entreprises, depuis ces dernières années, ont connu le taux de croissance le plus fort en terme d'effectifs employés : +6,4% en Belgique pour les entreprises employant entre 1 à 4 salariés, +42% au Canada pour les entreprises employant moins de 20 salariés, entre 1970 et 1984, +29,3% aux Etats-Unis pour la même catégorie d'entreprises. En France, le point des entreprises de moins de 10 salariés s'est accru de 16,3%. Les micro entreprises peuvent également apparaître comme des espaces d'expérimentation des technologies nouvelles. Citons à titre d'exemple le cas des micro entreprises spécialisés dans un domaine pointu de recherche-développement, par exemple en biotechnologies (peau artificielle).

Débarrassées de la bureaucratie propre aux grandes entreprises, les micro-entreprises seraient plus performantes que les grandes entreprises en matière d'innovation technologique. Depuis quelque année, les grandes entreprises industrielles se restructurent : elles se recentrent sur une activité principale, en valorisant un savoir-faire et un métier. D'où le développement de la relation de sous-traitance et/ou la création des filiales. Donc les formes de relations technologiques et productives liant les petites entreprises aux grandes entreprises sont multiples, les premières leur offrent la possibilité de créer les emplois qu'elles détruisent. La multiplication des aides à la création d'entreprises offertes aux salariés licenciés par les grandes entreprises. A leur tour les grandes entreprises offrent aux petites la chance d'être des partenaires exclusifs ce qui à la fois les renforcent, parce qu'elles valorisent par ce moyen un savoir-faire spécifique.⁷

⁷ BOUTILLIER Sophie et UZINIDIS Dimitri, *l'entrepreneur*, édition economica, paris, 1995, p65

Section 02 : Les Dispositifs de soutien à la création d'entreprise en Algérie : L'ANSEJ et LA CNAC

1-Le dispositif ANADE ex ANSEJ

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes sous l'abréviation « ANSEJ » a été créée par l'ordonnance N° 96-14 du 24 juin 1996. C'est un organisme à caractère spécifique régi par les dispositions du décret exécutif N°96-296 du 08 Septembre 1996, chargé de l'encouragement du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs âgés de 19 à 40 ans porteurs de projets de création d'entreprise. Ce dispositif est mis en œuvre au deuxième semestre 1997.⁸

1-1-Présentation du dispositif ANADE

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes est une institution à caractère publique, placée sous la tutelle du Ministère du travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale. Elle est fondée sur une approche économique, c'est un dispositif qui développe les actions de promotion à l'entrepreneuriat, il agit en coordination avec les banques publiques et divers acteurs sur le plans local et national et avec d'autres partenaires tel que : les impôts, le registre de commerce, la chambre de l'artisanat et des métiers, la direction des services agricoles C'est un dispositif qui ne cesse de connaître des évolutions.

L'ANSEJ a été créé en septembre 1996 .Elle a mené plusieurs projets structurant et financé des activités nouvelles.

Ce dispositif vise à favoriser la création d'activités de production des biens et services par des jeunes promoteurs et encourager toutes les autres formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes à travers, notamment des programmes de formation, d'emploi et de recrutement, mais aussi de création de leurs propres entreprises.

L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes connue sous le nom de (L'ANSEJ), change de dénomination sociale et porte désormais le nom de « l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat » (ANADE). Cette nouvelle appellation de l'agence ainsi que ces nouvelles missions ont été fixées dans le décret exécutif correspondant au 20 juillet 2020. Pour rappel, l'ANADE a été officiellement mise sous tutelle du ministre délégué

⁸ Document de L'ANADE

auprès du premier ministre chargé de la micro entreprise, auparavant, l'ANSEJ dépendait du ministère du travail et de l'emploi.

1-2- Condition d'éligibilité

Les jeunes promoteurs lors de la création de leurs activités doivent remplir les conditions cumulatives suivantes :

- ✚ Être âgé de 19ans à 40 ans.
- ✚ Être titulaire d'un diplôme et/ou posséder un savoir-faire ou un certificat de travail.
- ✚ Mobiliser un apport personnel sous forme de fond propre d'un niveau correspondant à un seuil minimum qui varie selon le mode du financement et les niveaux d'investissement

2- Les missions de l'ANADE

- soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements⁹.
- notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides financières
- d'assurer le suivi d'investissement réalisé par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistants, en cas de besoin, auprès des institutions et des organismes concernés par la réalisation des investissements.
- d'encourager toute autre formes d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités.
- d'assurer une formation sur la création et la gestion pour les porteurs de projet

A ce titre l'agence est chargée de :

- mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économiques, techniques, législatives et réglementaires relatives à l'exercice de leurs activités.
- créer une banque de projets économiquement et socialement utiles.

⁹ Recueil des textes législatifs et règlementaires, dispositif de soutien à l'emploi des jeunes, article 6, p30, novembre 2011.

-conseiller et assister les jeunes promoteurs, dans le processus de montage financier et de mobilisation des crédits.

- entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, et de la mise en œuvre du schéma de financement et de suivi de la réalisation et de l'exploitation du projet.

3- Les modes de financements¹⁰

Trois formules de financement sont prévues dans le cadre de dispositif ANADE: le financement triangulaire, financement mixte et l'autofinancement.

3-1-Le financement triangulaire

C'est une formule dont l'apport financier des jeunes promoteurs est complété par un prêt non énuméré (PNR) accordé par l'ANADE et par un crédit bancaire.

Tableau n°2 : financement triangulaire de l'ANADE

Financement triangulaire	Apport personnel	PNR	Prêt bancaire
Pourcentage	05%	25%	70%

Source : réalisé par nos soins d'après les documents fournis par l'ANADE.

Apport du promoteur : dans ce niveau d'investissement l'apport personnel est fixé à 15% du montant global de l'investissement.

Apport du dispositif (PNR) : l'apport personnel est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE qui atteint 15% du coût global du projet à réaliser par le jeune promoteur.

Apport de la banque : la banque accorde la partie restante du crédit dont les intérêts sont bonifiés à 100% et la somme est fixée à 70% du montant de l'investissement. Sa garantie est assurée par le fond de caution mutuelle de garantie des risques de crédit des jeunes promoteurs.

3-2-Le financement mixte

Dans ce type de financement l'apport personnel est complété par un prêt sans intérêt (PNR) accordé par l'ANADE.

¹⁰ Document fournit par l'ANADE.

Tableau n°3: financement mixte de l'ANADE

Financement mixte	PNR	Apport personnel
Pourcentage	50%	50%

Source : réalisé par nos soins d'après les documents fournis par l'ANADE.

3-3-Autofinancement

Le promoteur va financer son projet par lui-même sans solliciter un PNR ou un prêt bancaire, il bénéficiera des avantages fiscaux octroyé par l'ANADE.

Tableau n°4 : Autofinancement

Financement triangulaire	Apport personnel	PNR	Prêt bancaire
Pourcentage	100%	00%	00%

Source : réalisé par nos soins d'après les documents fournis par l'ANADE.

4- Les aides financières et les avantages fiscaux

Ces aides financières et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases : la phase de réalisation et les phases d'exploitation et d'extension

4-1- Phase de réalisation

Les aides financières

Elles concernent 3 aspects¹¹ :

1. prêt non rémunéré (PNR) classique ;
2. prêt non rémunéré(PNR) supplémentaire ;
3. bonification du taux d'intérêt bancaire.

Prêt non rémunéré (PNR) classique

L'ANADE accorde des prêts non rémunéré (PNR) de 05% pour tous les investissements.

¹¹ www.ansej.org.dz

Prêt non rémunéré (PNR) supplémentaire

Pour accéder à ces prêts il faut que le financement soit triangulaire ; ces derniers sont accordés aux jeunes promoteurs, sous forme d'aide, selon le cas suivant : PNR loyer.

Prêt non rémunéré loyer

C'est un prêt accordé pour la prise en charge qui peut atteindre 500.000DA et cela concerne les activités sédentaires.

Bonification du taux d'intérêt bancaire

« La bonification des taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%)»¹².

Avantages fiscaux

Dans cette phase réalisation cela concerne la création juridique de l'entreprise

- exemption des droits de mutation à titre onéreux, les acquisitions immobilières.
- application d'un taux réduit de 5% pour les droits de douane pour les équipements importés.
- exemption des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des sociétés.

4-2- Phase exploitation

Les avantages fiscaux

Dans cette phase on trouve les avantages fiscaux accordés à la micro entreprise qui sont les suivants :

- exonération de la taxe foncière de l'impôt forfaitaire unique ou impôt sur le revenu global (IRG), impôt sur le revenu des sociétés (IBS), ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), d'une période de trois (03) ans dans une zone normale à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique.
- la prorogation de deux(02) ans supplémentaires si le promoteur s'engage à créer trois (03) postes d'emploi à durée indéterminée.

¹² Décret exécutif n° 11-103 du 6 Mars 2011, articles 9, 10, 11, p15.

Cependant, l'entrepreneur, malgré qu'il soit exonéré d'impôt pendant cette période, est dans l'obligation de déclarer sa situation au niveau des impôts ; afin de bénéficier de ces avantages, il est dans l'obligation de déclarer sa situation (chiffre d'affaires ...). Pendant cette période et malgré ces exonérations, le promoteur doit verser une somme annuelle de 10.000DA, quel que soit le chiffre d'affaire réalisé.

5- Investissement d'extension

Il permet aux entreprises déjà créées d'agrandir leurs capacités de production en bénéficiant d'un autofinancement.

5-1- Conditions d'éligibilité

La micro entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

- ✓ Cumul de 03 années d'activité en zone normales ou 06 années en zone spécifique.
- ✓ Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement triangulaire.
- ✓ Remboursement intégrale du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement de triangulaire vers mixte.
- ✓ Remboursement régulier des échéances de PNR.
- ✓ Avoir des bilans retraçant l'évolution positive de la micro entreprise.¹³

5-2- Les aides financière et avantages fiscaux

Les même aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension.

6- Les modalités de remboursement

6-1- Financement mixte « Le délai de remboursement du prêt non rémunéré est fixé à six (06) ans dont 1 an de différé ; à partir de la 2eme année le promoteur est dans l'obligation de rembourser les 50% ».

6-2- Financement triangulaire

Le remboursement dans ce type de financement est fixé à (11) ans et demi dont :

¹³ Information collecté auprès de l'ANADE.

Crédit bancaire (CMLT) : est sur (06) ans et demi dans les trois (18) premier mois différés à partir de la date de l'immobilisation de crédit bancaire, à partir du 19^{ème} mois il y'aura le remboursement de la banque pendant Cinq (05) ans.

Prêt non rémunéré ANADE : Le promoteur après avoir remboursé le crédit bancaire, il dispose d'un délai de cinq (05) ans pour rembourser le PNR de l'ANADE.

7- Les étapes de la création

La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs grâce aux dispositifs ANSEJ. Seules les activités de production de biens et de services sont éligibles, les activités commerciales sont exclues. Les étapes de la création sont les suivantes :

7-1- La création de l'entreprise¹⁴

Etape 01 : inscription en ligne ou remplissage des formulaires. L'inscription en ligne est la 1^{ère} phase de l'accompagnement par l'ANADE. Cette inscription se fait exclusivement sur la base d'un imprimé appelé « formulaire d'inscription » à télécharger du site web de l'ANADE.

Etape 02 : dépôt du dossier par le promoteur à l'annexe ANADE. Le dossier doit contenir les documents suivants :

- Extrait de naissance portant le numéro d'Etat civile (N°12).
- Copie de la carte nationale d'identité ou de permis de conduite
- Pièces justificatives de la qualification professionnelle pour le ou les promoteurs (Diplôme, certificat de travail, autres.).
- Certificat de résidence de ou des promoteurs
- Engagement de créer trois(03) emplois permanents si le promoteur dépasse 35 ans.
- Demande d'octroi d'avantages adressée au directeur général de l'ANADE.

Etape 03 : étude du projet et du plan d'affaire. Après le renseignement du formulaire et l'inscription le promoteur assisté par son accompagnateur élabore un plan d'affaire sur la base de l'étude du projet contenant : - les équipements à acquérir ; - l'implantation du projet et l'environnement de la future micro entreprise ; - étude de marché ; - choix technique ; - la ressource humaine, étude financière.

¹⁴ Décret exécutif n°20-186 du 20 juillet 2020

Etape 04 : présentation du projet au comité de sélection, de validation et de financement (CSVF). Le promoteur doit présenter son projet au niveau de CSVF. Plusieurs critères sont utilisés par l'ANADE pour la validation du projet :

✓ Volet économique : il s'agit d'élaborer une bonne étude de marché qui consiste à définir exactement le produit puis établir un plan de recueil d'information en les concurrentiels, la demande, les ventes provisionnelles, une stratégie commerciale.

✓ Volet ressources humaines : il s'agit d'identifier l'équipe de l'entreprise (gérant, associés, salariés). - volet technique : cela concerne le choix du matériel qui doit tenir compte des caractéristiques du produit à réaliser, les quantités à produire tout en recherchant une utilisation optimale du matériel et en évitant une sur utilisation ou la sous-utilisation du matériel.

✓ Volet financier : cela concerne l'étude financière et permet de vérifier la cohérence des besoins financiers et des possibilités des ressources, la rentabilité du projet. Les résultats de l'étude financière permettent de décider : de réaliser le projet, de reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques, ou d'abandonner le projet.

✓ Volet juridique : c'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ces propriétaires envers les partenaires.

Pour étudier la prise de décision par une validation notifiée par une attestation d'éligibilité, un ajournement notifié par une attestation d'ajournement ou un rejet notifié par une attestation de rejet.

Cas de validation : dépôt du dossier administratif et financier dans un délai ne dépassent pas sept(07) jours ;

Cas d'ajournement : levée des réserves émises par le comité et représentation du projet ;

Cas de rejet : possibilité de présenter un recours dans un délai de quinze(15) jours après notification de la décision du rejet du comité.

Etape 05 : établissement et remise de l'attestation d'éligibilité. Cette attestation est considérée comme la 1ère décision établie au profit du porteur de projet, elle est établie en 04 exemplaires dont un (01) destiné pour la banque, un (01) pour le promoteur et deux (02) pour l'ANADE, elle sert comme justificatif au niveau de la CNAS et CASNOS et c'est une pièce importante pour la banque ; sans celle-ci le projet ne va pas être financé.

Dépôt de dossier au niveau de la banque :

- ✓ Demande de crédit bancaire signé par le promoteur (copie de CNAS, CASNOS) ;
- ✓ Un (01) exemplaire de l'attestation d'éligibilité (04 copie dont 01 pour le promoteur, 01 pour la banque et 02 pour l'ANADE) ;
- ✓ 01 exemplaire du plan d'affaire ;
- ✓ Fiche de validation du projet
- ✓ Facture pro-forma des équipements et facture pro-forma d'assurance.

7-2- Phase réalisation¹⁵

Etape 01 : accord bancaire.

Notification de l'accord bancaire se fait sur la base d'un dossier déposé au niveau de la banque par l'accompagnateur pour l'obtention de l'accord bancaire.

Le promoteur va compléter par la suite son dossier administratif par (copie pièce d'identité ; copie de diplôme ; résidence ; extrait de naissance, copie de création juridique, contrat de location, numéro d'identification fiscale (NIF), déclaration d'existence) ;

- ouverture d'un compte commercial

Dépôt de l'accord bancaire au niveau de l'ANADE une fois que la notification de l'accord est récupérée par le promoteur ; ce dernier doit être accompagné par les documents suivants :

- ✓ Création juridique ;
- ✓ Contrat de location (si c'est une activité sédentaire) ;
- ✓ Facture pro-forma ;
- ✓ Devis d'assurance ;
- ✓ Reçus de versement de l'apport personnel avec son relevé d'identité bancaire ;
- ✓ Un constat de visite du local qui va abriter l'activité établie par l'accompagnateur précisant l'adéquation du local vis-à-vis de l'activité projetée.

Etape 02: établissement de la décision DOAR, Fond de Garantie, cahier de charge, convention PNR.

¹⁵ Décret exécutif n°17-278 du 9 octobre 2017.

Etapes 03 : formation du promoteur, avant le financement du projet

Le promoteur doit obligatoirement suivre une formation sur les techniques de gestion de sa micro- entreprise assuré en interne par les formateurs de l'ANADE. D'une durée de 5 jours sur le marketing, calcul des coûts, planification financière, obligation responsabilité légale du promoteur.

Etape 04 : financement du projet

Après la création juridique de la micro entreprise, la formation du promoteur, l'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et aides financières en phase réalisation, la signature du cahier de charge (c'est un document qui permet au promoteur d'être sous l'obligation de mentionner toutes les opérations), la signature de la convention du PNR (c'est comme le cahier de charge exclusivement que le promoteur signe sur la convention avec l'ANADE), le billet à ordre (c'est comme une autre garantie, il sont au nombre de 10, ils portent une échéance ,chaque billet porte une échéance et une date). L'ANADE procède au financement du projet du promoteur (verse le PNR prévu dans le contrat du porteur de projet).

Etape 05 : établissement des ordres d'enlèvements. C'est un document établi par l'ANADE qui donne instruction à la banque d'établir des chèques au nom des fournisseurs. Le promoteur doit acquérir ses équipements sur la base de deux ordres d'enlèvement :

- **1ere ordre :** fond de garantie ;
- **2eme ordre :** est de 10% pour la commande des matériels roulant et pour la livraison des équipements de production ;
- **3eme ordre :** est de 90% pour les équipements, il s'établie à la base d'un constat de visite d'un huissier de justice qui va se déplacer avec le chargé de suivi pour voir l'acquisition réelle du matériel ; nantissement au profit de l'ANADE au 2eme rang, demande du 2eme ordre d'enlèvement ;
- **4eme ordre :** Assurance ;
- **5eme ordre :** fond de roulement.

Pour les 90% du véhicule, il est établi à la base d'une attestation de disponibilité pourtant le numéro de châssis du véhicule attribué au nom du promoteur avec la mention disponible, et un bon de commande.

Quant au fond de garantie, l'ordre d'enlèvement fond de garantie est établi à 100% et doit être déposé au niveau du FG avant l'établissement du 2eme ordre d'enlèvement.

7-3- Phase exploitation

Phase qui intervient après l'acquisition de ses équipements ; le promoteur doit commencer la production, cette étape sera sanctionnée par une décision d'octroi d'avantages liés à la phase exploitation ; le promoteur la dépose au niveau de l'inspection des impôts de sa région pour bénéficier de l'exonération d'impôts ; après l'acquisition des équipements le chargé du suivi programme une visite de constat de démarrage de l'activité, pour vérifier l'existence et le démarrage effectif de l'activité puis imprime le PV de constat en deux (02) exemplaires. Après cette visite le promoteur dépose auprès de son accompagnateur les documents permettant d'établir cette décision.

Ces documents sont :¹⁶

Assurance tout risque ou multirisque subrogé au profit de la banque en 1er rang et au profit de l'ANSEJ en 2eme rang pour le financement triangulaire ;

- ✓ Copie de la carte grise pourtant la mention « gagé » ;
- ✓ Documents justificatifs de début d'activité ;
- ✓ Déclaration d'existence phase exploitation ;
- ✓ Justificatif de l'affiliation des employés recrutés dans l'entreprise si celui-ci dépasse 35 ans (selon l'engagement du dépôt) ;
- ✓ Facture d'achat des équipements ;
- ✓ Nantissement ;
- ✓ Une demande d'établissement de la décision d'exploitation.

7-4- Extension de l'entreprise

C'est une étape qui permet au promoteur d'acquérir des équipements pour faire face à une demande supplémentaire des produits ou services réalisés par la micro entreprise.

Elle permet d'acquérir des équipements pour améliorer la qualité des produits réalisés par l'entreprise pour répondre aux exigences du marché.

¹⁶ Décret exécutif n°18-201 du 2 Aout 2018.

Le traitement des demandes d'extension est soumis aux mêmes règles que celles appliquées aux demandes de création, néanmoins, pour bénéficier de la phase extension, le promoteur est soumis aux conditions suivantes :

- ✓ Rembourser intégralement le crédit bancaire, s'il envisage de changer la banque ou de changer le type de financement, sinon dans le cas où le financement est triangulaire ,il doit rembourser 70% du crédit bancaire et 50% de prêt non rémunéré et dans le cas où le financement mixte dans la phase de création, il doit rembourser 100% du prêt non rémunéré (PNR).
- ✓ Le promoteur doit être à jour avec le remboursement de la banque et du prêt non rémunéré.
- ✓ Présentation de trois (03) ou six (06) derniers bilans qui doivent être positifs et progressifs.
- ✓ L'activité doit être toujours maintenue ; il doit disposer de la totalité des équipements acquis dans la phase extension.
- ✓ Avoir dépassé la période d'exonération d'impôts acquis en phase création.

S'il exerce pendant 02ans il peut accéder à la phase exonération, s'il se désiste de la période restante.

- ✓ Le promoteur souhaitant bénéficier de la phase extension doit présenter le dossier suivant : une demande d'octroi d'avantage phase extension, devis d'assurance, attestation de remboursement de 70% du crédit bancaire et 50% du PNR dans le cadre de financement triangulaire et de 100% dans le cadre de financement mixte, présentation des trois (03) derniers bilans, PV de constat d'existence des équipements essentiels acquis en phase création.

Les étapes de traitement son pratiquement les mêmes que la création et la 1ère décision en phase extension c'est l'attestation de la conformité à la place de l'attestation d'éligibilité.

2- Le dispositif CNAC

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) est un organisme créé par le décret exécutif n° 94-188, du 06 juillet 1994 en application du décret législatif n° 94-11 du 26 mai 1994, afin d'aider les chômeurs âgés de 30 à 50 ans pour la création de leurs projets ce qui va permettre de lutter contre le chômage en facilitant le processus de création d'entreprise.¹⁷

2-1-Présentation du dispositif CNAC

La caisse nationale d'assurance chômage par abréviation « CNAC » est un organisme public, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.¹⁸ Créée en 1994, la CNAC vise les chômeurs âgés entre 30 et 50ans qui veulent investir dans cette activité de production de bien et/ou de service (CNAC). Cette dernière permet de lutter contre le chômage en créant de l'emploi.

« La CNAC est une institution publique de sécurité sociale (sous tutelle du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale) créée en 1994, ayant reçu pour vocation d'atténuer ou « amortir » les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs des travailleurs salariés du secteur économique décidé en application du plan d'ajustement structurel (PAS), la CNAC a connu différentes étapes dans son parcours. Dans le cadre du programme de lutte contre le chômage et la précarité, la Caisse Nationale d'Assurance chômage (CNAC) a pris en charge en 2004 le dispositif de soutien à la création d'activités, à la fin de juin 2010, les pouvoirs publics, suite à une évaluation de son parcours, ont pris de nouvelles dispositions pour mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée ».

2-1-1-L'objectif de la CNAC

La caisse a été créée dans le but de préserver les postes d'emplois, de protéger les salariés susceptibles de perdre de façon involontaire leurs emplois, et même dans le côté de l'entreprise, elle veille à aider celles qui souffrent des difficultés financières. Cette jeune

¹⁷Document de la CNAC

¹⁸www.cnac.dz.

institution a pour mission essentielle d'assurer l'employé et l'employeur contre un risque économique aux incidences sociales défavorables.¹⁹

2-1-2- Les missions de la CNAC

- la caisse a pour mission principale la prise en charge de tout salarié relevant du secteur public ou privé, ayant perdu son emploi pour raison économique (compression d'effectifs ou de cessation de l'activité) ;
- de tenir les fichiers des affiliés et assurer le contrôle, le contentieux et le recouvrement des cotisations destinées au financement des prestations de l'assurance-chômage ;
- gérer les prestations services au titre des risques qu'elle couvre ;
- aider et soutenir en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la wilaya et la réinsertion dans la vie active des chômeurs admis au bénéfice de prestations de l'assurance-chômage ;
- constituer et maintenir un fond de réserve pour lui permettre de faire face en toute circonstance à ses obligations vis-à-vis des bénéficiaires.²⁰

2-2-Les conditions d'éligibilité²¹

Elles concernent les candidats promoteurs et les projets d'entreprise

2-2-1-Pour les candidats

- ✚ Les candidats éligibles au dispositif peuvent initier seuls ou en équipe leur projet ;
- ✚ Le montage du projet entrepris en équipe ne fera l'objet que d'un seul prêt ;
- ✚ La contribution financière du ou des promoteurs peut être en numéraire ou en nature ;
- ✚ Dans le cas de l'entreprise collective, celle-ci regroupera un gérant et des associés ;
- ✚ Les associés doivent répondre aux mêmes conditions d'admissibilité que le gérant.

¹⁹HAMIDOUCHE NARIMANE ET RAOUIA, « Le financement bancaire du micro entreprise dans le cadre des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC, au niveau de la wilaya de Bejaia », mémoire master, université A-Mira, Bejaïa, septembre 2013, p47.

²⁰DADENE FATMA ET CHELLALI RAZIKA, « LA CNAC (caisse nationale d'Assurance Chômage) création et perspective », mémoire licence, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2000. P12-13

²¹TAROUEN SAID RYMA ET SENHDJI DAHBIA, « La question du chômage et de l'insertion professionnelle des jeunes chômeurs à travers l'agence nationale de l'emploi ANEM Cas pratique : La direction de l'emploi de la wilaya de Bejaïa », mémoire master, université A-Mira, Bejaïa ,2014/2015.p41.

2-2-2- Pour le projet

- ✚ seules les activités de production de biens et de services sont financées ;
- ✚ mode de financement unique ;
- ✚ il recouvre en grande partie l'acquisition des équipements ;
- ✚ le choix de l'activité s'appuie sur la valorisation de l'expérience du ou des porteurs de projet et sur les opportunités d'investissement qui sont offertes par le marché local.

2-3- Les modes de financement de la CNAC²²

2-3-1- Financement triangulaire

La CNAC finance les projets de création d'entreprises par un mode de financement unique qui est le financement triangulaire ; celui-ci recouvre la plus grande partie de l'acquisition de matériel neuf.

✚ **Niveau 1 : si le montant est inférieur ou égale à 5 million DA.**

Tableau n°5: niveau 01 de financement triangulaire de la CNAC

Financement triangulaire	Apport personnel	PNR	Prêt bancaire
Pourcentage	1%	29%	70%

Source : réalisé par nos soins d'après les documents fournis par la CNAC

✚ **Niveau 02:si le montant est supérieur à 5 million DA et inférieur ou égal à 10million DA.**

Tableau n°6 : niveau 02 de financement triangulaire de la CNAC.

Financement triangulaire	Apport personnel	PNR	Prêt bancaire
Pourcentage	2%	28%	70%

Source : réalisé par nos soins d'après les documents fournis par la CNAC.

²²Guide sur le nouveau dispositif de soutien aux chômeurs promoteurs

2-4- Les avantages ²³

2-4-1- Les avantages octroyés aux promoteurs éligibles, sont de diverses catégories :

- ✓ Le bénéfice d'un prêt non rémunéré (sans intérêts) de la part de la CNAC ;
 - ✓ La bonification des taux d'intérêts pour les prêts bancaires ;
 - ✓ La réduction des droits de douane ;
 - ✓ L'exonération fiscale et parafiscale.
- **La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements**

La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements est fixée à 100%, Donc le promoteur ne paye aucun taux d'intérêt.

2-4-2- Les Avantages fiscaux

2-4-2-1 Avantages fiscaux phase réalisation

✓ exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction pour une période de 03ans, 06ans ou 10 ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa réalisation ;

✓ exonération totale de l'impôt Forfaitaire unique (IFU), pour une période de 03ans, 06ans ou 10 ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation ;

✓ à l'expiration de la période d'exonération de l'IFU, cette dernière peut être prorogée de deux (02) années, lorsque le promoteur d'investissement s'engage à recruter trois (03) employés pour une durée indéterminée ;

✓ abattement sur IFU à l'issue de la période de l'exonération pendant les trois (03)

premières années d'imposition :

1er année d'imposition : un abattement de 70%

2eme année d'imposition : un abattement de 50%

3eme année d'imposition : un abattement de 25%.

²³Document de la CNAC

2-4-2-2- Les avantages fiscaux phases exploitation

- l'exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle ;
- exemption des droits d'enregistrement des actes constitutifs de sociétés.

2-4-3- Les aides financières²⁴

- Outre le prêt non rémunéré accordé par la CNAC, trois (3) prêts non rémunérés supplémentaires sont accordés aux jeunes promoteurs :

☒ **Un prêt non rémunéré supplémentaire de 500 000 DA** destiné aux diplômés de la formation professionnelle pour l'acquisition de véhicules ateliers en vue de l'exercice des activités de plomberie, électricité bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment, mécanique automobile ;

☒ **Un prêt non rémunéré supplémentaire de 500 000 DA** pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités sédentaires ;

☒ **Un prêt non rémunéré supplémentaire pouvant aller jusqu'à 1 000.000 DA** au profit des diplômés de l'enseignement supérieur pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médicaux, auxiliaires de justice, expertise comptable, commissariat aux comptes, comptables agréés, bureau d'études et de suivi des secteurs de bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique.

Ces prêts non rémunérés supplémentaires ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant un financement triangulaire et uniquement pour la phase de création d'activité ;

☒ L'extension de la période de différé à 3 années sur le paiement du principal du crédit bancaire.

La durée de remboursement du crédit bancaire ne saurait être inférieure à huit (8) années, dont trois (3) années de différé à compter de la mobilisation des crédits.

²⁴ Guide pour une meilleure réinsertion socioprofessionnelle de la femme, décembre 2015, p27.

2-5- Les étapes d'accompagnement²⁵

2-5-1- Phase réalisation

Etape 1 : élaboration du projet du chômeur promoteur,

Etape 2 : transmission et examen du projet par le CSVF ;

Etape 3 : dépôt du dossier bancaire ;

Etape 4 : formation des chômeurs promoteurs aux techniques de gestion de la micro entreprise;

Etape 5 : formalisation du dossier PNR.

Etape 6 : suivi de l'utilisation des crédits mobilisés ;

Etape 7 : recueil des garanties ;

Etape 8 : entrée en activité.

2-5-2- Phase exploitation

Etape 9 : condition d'octroi des avantages fiscaux au titre de l'exploitation.

Etape 10 : suivi de poste création de micro entreprise.

2-5-3-Phase extension

Etape 11 : condition d'accès à l'extension.

2-6- Constitution de dossier de crédit²⁶

« Le dossier de crédit est en trois (03) exemplaires dont un original, est introduit par l'accompagnateur CNAC, auprès de la Banque pour le financement du projet ».

Ce dossier est constitué des pièces suivantes :

- ✓ Une demande manuscrite du promoteur,
- ✓ Un dossier d'étude technico-économique et d'opportunité élaboré par le conseiller animateur, accompagné des factures pro forma et/ou devis estimatifs des travaux à

²⁵Guide des procédures de prise en charge des dossiers des chômeurs promoteur âgés de 30 à 50ans, 2017 p5.

²⁶ WWW.CNAC.DZ

réaliser, ainsi qu'une évaluation par voie d'expertise des travaux réalisés dans le cas des apports en nature devant composer l'apport du promoteur ;

- ✓ Un bilan d'ouverture, des bilans prévisionnels et des comptes d'exploitation prévisionnels établis sur cinq (05) ans.
- ✓ Une attestation d'éligibilité et de financement au dispositif délivrée par la CNAC.
- ✓ Copie du bail de location d'une durée de deux (02) années renouvelables ou du titre de propriété du local ou une décision d'affectation devant abriter l'activité ;
- ✓ Copie du registre de commerce ou tout autre document d'immatriculation ;
- ✓ Copie du statut juridique de l'entreprise lorsqu'il s'agit d'une personne morale ;
- ✓ Le certificat d'existence ou une copie de la carte fiscale ;
- ✓ Copie des autorisations provisoires ou définitives en cas d'activités réglementées ou classées ;
- ✓ Un procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité établi par les services habilités de la CNAC (le cas des activités sédentaires) ;
- ✓ Un certificat de résidence ou le cas échéant ; l'autorisation d'emplacement au niveau d'un site aménagé à cet effet pour l'activité exercée (le cas des activités non sédentaires) ;
- ✓ Une attestation d'adhésion du promoteur au Fond de Caution Mutuelle et de Garantie. Après le dépôt du dossier complet ; il faut remettre un récépissé ou un accusé de réception par l'agence bancaire où domicilié le compte ouvert du promoteur ; dans le cas de l'accord de crédit par la banque, une notification d'accord est remise au promoteur ainsi qu'à la CNAC ; la banque reste engagée pour une durée d'une (1) année à financer le projet.

Les démarches administratives pour la réalisation d'un projet pour le promoteur détenteur de l'accorde bancaire sont en premier lieu l'adhésion au fond de garantie en versant des quatorze (14) parts qui couvre toute la durée du prêt bancaire ; ses versement s'effectuent auprès des délégués locaux du fonds de garantie positionné au niveau de l'agence CNAC de la wilaya , un contrat d'adhésion est remis au promoteur, après le versement d'un apport personnel dans le compte ouvert par le promoteur suivie par l'élaboration d'un registre de commerce et établir un statu de l'entreprise, en fin s'inscrire auprès des services et des impôts.

☐ Pour bénéficier de prêt non rémunère (PNR) le promoteur remet à l'agence de la wilaya CNAC les documents suivants :

- ✚ la copie du reçu de versement de l'apport personnel ;
- ✚ la copie légalisée du registre de commerce ou titre équivalent dans le cas des activités non soumises au registre de commerce ;
- ✚ la copie légalisée du statut juridique de l'entreprise, le cas échéant ;
- ✚ la copie de la position fiscale ;
- ✚ la copie de l'attestation d'affiliation à la CASNOS ;
- ✚ la copie du contrat d'adhésion au fond de garantie ;
- ✚ la copie du contrat de location ou titre de propriété du local devant abriter l'activité.

Après le dépôt de ce dossier, la CNAC effectue le virement de PNR pour le compte commercial ouvert à cet effet.

☒ Libération du crédit bancaire

Pour bénéficier du crédit bancaire, le promoteur remet à l'agence des documents suivants :

- ✚ la copie du versement de l'apport personnel dans le compte commercial ouvert à cet effet ;
- ✚ la copie du versement du prêt non rémunéré CNAC ;
- ✚ la copie légalisée du registre de commerce ou du titre équivalent dans le cas des activités non soumises au registre de commerce ;
- ✚ la copie légalisée du statut juridique de l'entreprise, le cas échéant ;
- ✚ la copie de la position fiscale ;
- ✚ la copie de l'attestation d'affiliation à la CASNOS ;
- ✚ la copie du contrat d'adhésion au fond de garantie ;
- ✚ décision d'octroi des avantages fiscaux et financiers au titre de la réalisation, annexée à la liste programme des équipements ; délivrée par la CNAC ;
- ✚ le contrat de location ou titre de propriété du local devant abriter l'activité ;
- ✚ la copie de l'acte notarié du nantissement des équipements au profit de la banque ;
- ✚ l'assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des garanties sur les biens de l'entreprise à créer avec subrogation au profit de la banque au 1^{er} rang et de la CNAC au 2^{ème} rang (après acquisition des équipements neufs) ;
- ✚ la copie du gage du matériel roulant (après acquisition des équipements neufs).

Dans le cas de l'incapacité du promoteur à rembourser dans les délais prévus dans le contrat à la base du dossier suivant : TCR, Fiche Technique PV des contrôleurs, Extrait de rôle, la banque leurs fait un tableau de rééchelonnement.

Conclusion

Ce premier chapitre nous a permis d'approfondir nos connaissances sur la micro entreprise. La notion de cette dernière repose essentiellement sur des critères quantitatifs, c'est une entité économique de petite taille, employant moins de 10 personnes, elle est considérée comme une forme d'organisation du fait de son rôle important dans l'intégration économique et sociale, nous avons aussi essayé de présenter ses formes juridiques (EURL, SARL, SNC, SCS et SPA) ces objectifs et son rôle socio-économique.

Ce chapitre nous a également permis de rendre compte des mécanismes de fonctionnement des dispositifs ANSEJ et CNAC ; il nous a permis d'identifier la population ciblée et les conditions d'éligibilité et le détail des procédures administratives pour l'obtention des attestations d'éligibilité jusqu'à la finalisation de la procédure à effectuer auprès des banques. Ces dispositifs ont pour but le soutien de l'emploi, restituant l'espoir aux chômeurs désirant créer leurs propres activités avec l'aide de l'Etat grâce à la facilitation de la création des micro entreprises et l'accompagnement durant toute la période de création afin d'assurer sa pérennité.

Chapitre II :
Assurance des micro
entreprises

Introduction

Depuis que l'homme existe, il a toujours cherché à se prémunir contre les dangers et les aléas de l'existence. Il a d'abord cherché à se protéger lui-même, sa famille et ses proches, puis, au fur et à mesure que l'évolution permettrait l'acquisition d'un patrimoine, son logement, ses troupeaux, ses récoltes, ses biens....etc.

L'entrepreneur comme tout professionnel, n'est pas à l'abri du risque ; il a donc besoin d'une ou de plusieurs assurances dans le cadre de ses activités professionnelles ; certaines assurances sont obligatoires tandis que d'autres sont facultatives voire recommandées, En fait tout dépend du domaine d'activité professionnelle.

Dans ce chapitre nous allons présenter les différents aspects qui concernent l'assurance des micro entreprises.

Section 01 : Généralité sur le concept d'assurance

L'assurance fait aujourd'hui totalement partie de notre cadre de vie quotidien. Souscrire un contrat d'assurance est devenu un acte naturel chez la plupart des personnes désirant se prémunir des pertes financières entraînées par la réalisation casuelle d'un événement entraînant des conséquences fâcheuses (incendie, vol, accident, maladie, etc.).

1-Définitions de l'assurance

Nous donnons trois définitions de l'assurance sous trois aspects différents : le premier est technique, le second est juridique et le troisième économique.

1-1- Définition technique

L'assurance est une opération par laquelle une personne, le souscripteur, fait promettre une prestation par une autre personne, l'assureur, en cas de réalisation d'un risque, moyennant le paiement d'une prime, ou cotisation. Le résultat de cette opération constitue le portefeuille d'assurance. ¹

1-2- Définition juridique

L'assurance « est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ». ²

1-3-Définition économique

L'assurance économique est un produit souvent commercialisé par les entreprises au consommateur, 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'assureur. ³

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,

¹ CHARBONNIER Jacques, « Dictionnaire de la gestion des risques et des assurances », édition la maison du dictionnaire, 2004, page 40.

² Jérôme Yeatman, Manuel international de l'assurance, Economica, Paris 1998. Page 1.

³ HASSID « introduction à l'étude des assurances économiques » Alger, édition entreprise nationale du livre, 1984 p85.

permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par ce risque.»⁴

2- Les parties engagées au sein d'une opération d'assurance

2-1-L'assuré : l'assuré est une personne dont la vie, les actes ou les biens sont garantis par un contrat d'assurance contre les différents risques, moyennant le versement d'une certaine somme (la prime ou la cotisation).⁵

2-2-Le souscripteur : le souscripteur est une personne qui, en signant le contrat, s'engage au paiement de cotisations.⁶

2-3-Le tiers : nous appelons tiers, toute personne qui, pourtant étrangère au contrat, peut en revendiquer le bénéfice. C'est l'exemple des bénéficiaires d'une assurance décès, des victimes en assurance de responsabilité.

2-4-L'assureur : l'assureur « est la société d'assurance ou la personne physique auprès de laquelle le contrat d'assurance est souscrit, et qui s'engage à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque »⁷

2-5-Le bénéficiaire : il s'agit de la personne qui doit percevoir la prestation de l'assurance (reçoit l'indemnisation), en cas de réalisation du sinistre.⁸

3- Les types d'assurances

Les assurances peuvent être classées en deux catégories différentes : assurance de personnes et assurance des dommages.

3-1- Assurance de dommage

Elles regroupent à la fois des assurances de responsabilité (civile familiale, civile du conducteur, etc.) et des assurances de biens (mobilier, dommages causés au véhicule, etc.). Dans le cas d'une souscription à un contrat prévoyant ce type de risques, une indemnisation des dommages est mise en place. L'indemnisation ne peut jamais excéder la valeur des biens endommagés, c'est le principe indemnitaire.

⁴YEATMAN, Jérôme. « Manuel internationale de l'assurance ». 2^{ème} édition ÉCONOMICA, 2005. Page 1

⁵Revue Centre de Recherche pour le Budgets Familiaux, « Bien utiliser les assurances », les éditions de l'épargne, 1990, p22.

⁶Idem, p22.

⁷Idem, p22.

⁸LANDEL.J « Lexique des termes d'assurance », 5^{ème} édition, l'Argus de l'assurance, Paris, 2005, p55.

A. Les assurances des biens

Elles constituent les assurances les plus classiques et les plus anciennes. Ce sont les dommages causés aux biens par l'incendie, le vol, les dégâts des eaux, ..., les dommages causés aux corps des véhicules terrestres, maritimes ou aériens. Ce sont les dommages dits "matériels".

Des formes plus modernes couvrent aussi les pertes pécuniaires comme l'assurance perte d'exploitation après incendie ou bris de machine par exemple (indemnité par suite de baisse du chiffre d'affaires et donc du bénéfice et prise en charge des frais fixes, tout cela est intégré dans la marge brute). Ce sont les dommages dits "immatériels".

B. Les assurances de responsabilité

Les assureurs garantissent les conséquences financières de la responsabilité incombant à l'assuré par suite de dommages qu'il a causés à autrui et dont il est civilement responsable.

3-2- Assurance de personnes

Le but de ces assurances n'étant pas comme les précédentes de reconstituer ou de maintenir le patrimoine d'un assuré en cas de sinistre, le principe indemnitaire n'est pas retenu et le souscripteur d'un contrat d'assurance de personnes peut fixer lui-même le montant du capital que devra verser l'assureur dans des conditions déterminées à l'avance. Dans ce groupe d'assurances, on distingue :

- Les assurances-vie qui comportent des engagements dépendants de la durée de la vie humaine (assurance en cas de décès, en cas de survie et assurance mixte) ;
- Les assurances accidents qui comportent des engagements en cas d'atteinte à l'intégrité de la personne physique (individuelle accidents).⁹

4-Le rôle de l'assurance

On a fait ressortir l'importance de l'assurance en s'inspirant de ce qu'a dit Henry Ford :

⁹KISSOUM Khaled, *séminaire CCI DAHRA, 2017, p4.*

« 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. 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 travers les rues. Un bon chauffeur est conscient qu'il court à chaque instant le risque de renverser un piéton.¹⁰

Cependant, l'assurance dispose de plusieurs rôles qui ont pour but la couverture contre les risques, nous les présentant comme suit :

4-1-Le rôle social de l'assurance

L'assurance a pour but grâce à la contribution versées par les assurés, d'indemniser ceux entre eux qui sont victimes de coups du sort, c'est une fonction éminemment sociale ; elle permet donc de :

- ✚ -Garantir des revenus à la veuve et au orphelins après la disparition prématuré 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 ce lui qu'un accident a mis dans l'incapacité de travailler et donner les moyens financier aux malades et/ou blessés de se faire soigner.

Un autre aspect de rôle social de l'assurance est son incidence sur la survie de l'entreprise. En permettant de pérenniser des entreprises victimes du coup de sort (faillite d'un client débiteur, incendie ...etc.), l'assurance sauve les emplois, des savoirs faire, des lieux de vie et qui contribue à la stabilité des relations sociales des emplois.

¹⁰BEN SI SAID Dalila et MOHAMMEDI Slimane, «L'impact des dommages automobiles sur le résultat de la compagnie d'assurance : Cas de la Société Algérienne d'Assurance», mémoire Master, Option : FA, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2018/2019, p11.

4-2-Le rôle économique

Le rôle premier de l'assurance est d'apporter de la sécurité aux agents économiques. L'assurance a pour but la protection du patrimoine économique, en remplaçant les biens et les possessions des entreprises de ces agents économiques dans une situation identique à celle qui existait avant le sinistre assurable, afin de leurs permettre d'assurer la pérennité de leurs entreprises.

En plus au rôle de sécurité économique que procure l'assurance, elle reste sur le plan économique d'abord un moyen de crédit mais c'est aussi une méthode d'épargne et plus généralement un mode d'investissement.

- **moyen de crédit :** L'assurance est un élément primordial pour les organismes de crédit. Pour bénéficier d'un crédit bancaire, le banquier exige une garantie qui peut se présenter sous forme d'une assurance par laquelle il garantit le remboursement à l'échéance et en cas d'insolvabilité ;
- **méthode d'épargne :** Le secteur des assurances collecte sous forme de primes, l'épargne des assurés. Cette épargne sera redistribuée sous forme de prestations aux sinistrés et aux autres bénéficiaires de contrats d'assurance.

De ce fait, l'assurance joue le rôle d'une distribution financière. Cependant, pendant la période qui sépare la collecte des primes et la distribution des prestations, l'assureur doit mettre de côté les primes recueillies auprès des assurés, afin de pouvoir en disposer en cas de survenance de sinistres.

L'épargne constitue des fonds (provisions) qui doivent à tout moment être suffisants pour lui permettre de répondre à ses engagements envers les assurés et les bénéficiaires de contrats d'assurance.

En effet l'assureur en drainant une partie de l'épargne nationale facilitera le financement des investissements.

- **mode d'investissement :** Les sommes considérables que les compagnies d'assurance prélèvent sous la forme de prime doivent être placées pour la sécurité des assurés et des victimes puisqu'elles garantissent l'exécution des obligations.

De ce fait, les placements de ces sommes sont soumis à des règles très strictes. Ces règles sont justifiés par l'intérêt que peut présenter à l'économie ces masses de capitaux car ils vont apporter à l'État et aux collectivités locales des ressources considérables et vont permettre de couvrir une part importante des emprunts publics.¹¹

4-3- -Le rôle financier de l'assurance

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 : les assureurs recueillent une part importante de l'épargne publique à travers le recueil des cotisations. Ces sommes doivent être placées pour faire face aux futurs engagements. Les assureurs drainent ainsi ces flux financiers importants dans les circuits de l'économie nationale et internationales (dans l'immobilier, les actions, les obligations, etc.).¹²

5- Le contrat d'assurance

Un contrat se définit comme « un accord entre deux ou plusieurs personnes qui oblige l'assureur à garantir le risque, le souscripteur à en payer la prime ». Par exemple dans un contrat de vente, le vendeur s'engage à livrer l'objet, l'acheteur à en payer le prix convenu.

Le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour garantir un risque : l'assureur accepte la couverture du risque, le souscripteur s'engage à payer la prime convenue. Il s'agit d'un lien juridique obligeant l'assureur et l'assuré respectivement, à garantir le risque et à payer la prime.¹³

5-1- Les conditions réglementaires d'un contrat d'assurance

Le contrat d'assurance présente deux conditions :

¹¹ KISSOUM Khaled, *op.cit.*, p8.

¹² KISSOUM Khaled, *op.cit.*, p8.

¹³ BENANTEUR Sadia et BEY Assia, «L'impact des assurances sur la sécurité financière des entreprises Cas : La SALAMA ASSURANCE», *mémoire Master, Option : Finance, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2014, 2015, p17.*

5-1-1-Les conditions générales

D'une manière très simple, sont relatives aux produits d'assurance, elles sont communes à tous les assurés d'un même types du contrat et se réfèrent au code des assurances. Elles identifient le risque couvert et indiquent les risques qui sont exclus, la durée du contrat et les formalités en cas de sinistre.

5-1-2-Les conditions particulières

Les conditions particulières sont relatives à l'assuré, ou bien elles adaptent le contrat à la situation de celui-ci. Elles indiquent le nom de l'assuré, son adresse, les garanties retenues et leur montant, la profession de l'activité du souscripteur ou du bénéficiaire, la particularité de l'objet garanti, l'étendue de la garantie, le montant de la prime, la date de souscription, la périodicité et la durée du contrat.

5-2- Les éléments d'un contrat d'assurance

Les éléments constituant une opération d'assurance peuvent être présentés comme suit :

- Le risque ;
- La prime (cotisation) ;
- L'indemnité (prestation) ;
- La compensation au sein de la mutualité.

5-2-1- Le risque

Le risque est définit comme un événement futur et incertain qui dépend uniquement du hasard, sa réalisation se traduit par les dégâts ou des dommages pouvant affecter, soit des biens, soit des personnes. Les événements assurables doivent présenter trois caractères :

- **L'événement doit être futur** : le risque ne doit pas être déjà réalisé.
- **Il doit y avoir incertitude** : on parle d'événement aléatoire, c'est-à-dire qui dépend du hasard. L'incertitude, ou aléa, réside :

Soit dans la survenance de l'événement : on ne sait pas s'il y aura incendie ou vol.

Soit dans la date de survenance de l'événement : on ne sait pas à quelle date le décès interviendra.

- **L'arrivée de l'événement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré.**

Les risques peuvent être classés en 2 familles, risque non assurable et risque assurable.

- **Risque non assurable**

L'entrepreneur est celui qui « *prend des risques* » toute action entreprise dans le but d'accroître le profit peut échouer, et comporte donc des risques de pertes : la fabrication et la vente d'un nouveau produit peuvent ne pas trouver des débouchés commerciaux ;

L'implantation d'une usine à l'étranger peut ne pas être rentable ; un placement financier peut se révéler désastreux : dans toutes ces hypothèses, il s'agit de « risques normaux » de l'entreprise, qu'on appelle encore « risques commerciaux » ou « risques spéculatifs ».

Ces risques commerciaux ou spéculatifs relèvent de la gestion générale de l'entreprise et ils ne sont pas assurables.

- **Risque assurable**

La notion de risque est la probabilité qu'un dommage, un accident survienne. C'est contre cette probabilité que le particulier ou le professionnel souhaite s'assurer. L'assurance permet de prendre en charge (suivant les garanties du contrat) les éventuelles conséquences financières humaines et/ou matérielles. Il est alors possible de couvrir ce risque via un contrat d'assurance - on parle alors de « risque assurable ».

Ce risque doit alors être aléatoire ; futur ; licite, c'est-à-dire non contraire à la loi ; involontaire, c'est-à-dire indépendant de la volonté de l'assuré ; réel, c'est-à-dire que le bien assuré (par exemple, une voiture) doit exister ; assez courant pour permettre de calculer sa probabilité ; et il ne doit pas être trop courant car il serait alors trop certain.¹⁴

5-2-2- La prime

La prime peut être définie comme « la somme d'argent que doit verser l'assuré en contre partie de la garantie que lui accorde l'assureur pour couvrir un risque ». En d'autres termes, la prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. La prime est bien distincte de la cotisation. Une prime est versée par

¹⁴KISSOUM Khaled, *op.cit.* p5.

l'assuré à l'assureur commerçant, qui pratique de l'assurance à but lucratif et gère des primes fixes. Ainsi, l'assureur qui fait des bénéfices il en dispose, et celui qui fait des pertes il les assume.

5-2-3- L'indemnité

L'indemnité ou la prestation est la somme d'argent que l'assureur a l'obligation de verser à l'assuré en cas de survenance d'un risque garanti. Il existe deux sortes de prestations :

Des indemnités : qui sont déterminées après la survenance du sinistre, en fonction de son importance. Ce type de prestation est pratiqué dans le cas des assurances de dommages.

Des prestations forfaitaires : qui sont déterminées à la souscription du contrat, avant la survenance du sinistre (par exemple : assurance vie).¹⁵

5-2-4- La compensation au sein de la mutualité

Chaque souscripteur de contrat d'assurance verse sa prime sans savoir le bénéficiaire final de la même indemnité d'assurance ; autrement dit l'assureur effectue une compensation entre les assurés sinistrés et ceux n'ayant pas subi des sinistres.

La mutualité est l'ensemble des personnes assurés contre un même risque et qui cotisent mutuellement pour faire face aux conséquences de ce risque. A partir de cette mutualité, un fond est créé, et qui servira à couvrir les personnes touchées par le sinistre.¹⁶

L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les assurés contre la survenance d'un même événement.

6-Les techniques de couverture des risques par l'assureur

Il n'est pas superflu que l'entreprise connaisse les techniques employées par l'assureur pour couvrir un risque car celles-ci ont une influence sur la sécurité du transfert des risques. Elle doit s'assurer, une bonne qualité de sa couverture d'assurance, que son assureur est solvable c'est-à-dire qu'il est à même d'honorer ses engagements en cas de survenance d'un sinistre.

¹⁵BENANTEUR Sadia et BEY Assia, *op.cit.*, p21.

¹⁶ SOUFIT S, « Analyse de la stratégie de diversification des compagnies d'assurances sur le marché assurantiel algérien cas de la TRUST Alegria », mémoire de Master en Finance et Comptabilité, Option Finance et Banque, Université de Bejaia, 2011, p 11.

L'assureur qui accepte le transfert des risques de l'entreprise dispose de plusieurs techniques pour les couvrir.

6-1- Le transfert du risque

Dans le cas du transfert du risque par l'assurance, le risque reste dans l'entreprise alors que la prise en charge de ses conséquences pécuniaires est confiée à l'assureur. Ce dernier, en tant que professionnel de la gestion des risques, exerce son activité dans un cadre réglementé. En d'autre terme, l'assuré moyennant une prime ou cotisation, transfère le risque qu'il encoure à l'assureur lequel s'engage à le couvrir en cas de survenance de l'évènement assuré.

6-2- Homogénéité des risques

Les risques sont classés dans des catégories étroites de façon à leur donner une grande homogénéité. Les risques du particulier ne sont pas mélangés avec les garanties accordés pour une usine. Les premiers sont des risques simples avec une sinistralité faible alors que les seconds sont des risques industriels avec des possibilités d'inflammabilité importante de stockage considérable et des machines coûteuses. Si cette distinction n'est pas réalisée, le particulier verrait sa cotisation augmenter en fonction de la vulnérabilité d'un risque auquel il est totalement étranger. Pour permettre une évaluation correcte des risques, il est important de les classer selon leurs natures. Exemple : vol, maritime, incendies, vie...

6-3- La dispersion des risques

La concentration de bien assuré à un même endroit dans une même région peut par le fait de la propagation de la densité d'un évènement catastrophique naturel ou technologique peut alourdir la charge financière de l'assureur. Exemple : Une société qui assure tous les immeubles prend feu et le communique aux immeubles voisins. Les assureurs doivent donc éparpiller les risques de façon à ne pas compromettre l'équilibre de leur trésorerie en cas de survenance du sinistre.

6-4-La division des risques

L'assureur ne doit accepter qu'une fraction d'un gros risque menaçant la mutualité en recourant aux techniques de divisions de risques.

Il existe deux techniques pour diviser le risque : la coassurance, la réassurance.

6-4-1- La coassurance

La coassurance consiste en « un partage proportionnel d'un même risque entre plusieurs assureur ». C'est une technique qui est très utilisée dans la pratique des assurances et notamment pour garantir des risques implorants tels que les risques industriels, immobiliers, maritimes et aériens. Avec la coassurance, la charge de risque sera répartie proportionnellement sur plusieurs assureurs. En effet, l'assureur acceptant un pourcentage de risque, reçoit en contrepartie une prime proportionnelle au risque assumé et doit, par conséquent, supporter la même proportion des prestations dues en cas de sinistre. Cette pratique permet ainsi, à un assureur de couvrir partiellement un risque qu'il n'aurait jamais accepté d'assumer seul.

Chaque assureur accepte un pourcentage de risque qui est en fonction de sa capacité financière. Ce pourcentage est qualifié de plein de souscription. Le plein de souscription appelé également plein d'acceptation est la somme maximale qu'un assureur peut accepter sur un risque déterminé. Cependant, plus le risque est important, plus il nécessite la participation de plusieurs assureurs et moins le plein de souscription sera élevé.

Le souscripteur du contrat d'assurance connaît tous les Co-assureurs, et à un recours contre chacun d'eux, sauf que chaque Co-assureur n'est tenu qu'à concurrence pourcentage qu'il a accepté.¹⁷

6-4-2- La réassurance

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou le cessionnaire) pour tout ou une partie des risques qu'elle a pris en charge. Il s'agit bien dans ce cas de « l'assurance de l'assurance » ou « une assurance au second degré ». En matière de réassurance, l'assureur reste le seul responsable vis-à-vis de l'assuré.¹⁸

7-Classification du risque en fonction de l'importance de leurs valeurs

En assurance, les risques sont classés en deux (02) communautés : les risques industriels ou d'entreprises et les risques simples et ceux à caractère industriel ou commercial n'entrant pas dans la première catégorie. La limite entre ces deux (02) communautés est déterminée par

¹⁷ MESSAOUD Boualem TAFIANI, « *les assurances en Algérie* », éd. *Entreprise Algérienne de presse*, Alger, p.145

¹⁸ L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

l'application d'un indice appelé « **Indice des Risques Industriels** » ou plus communément « **Indice RI** ».

Le risque industriel, tout événement survenu de manière accidentelle sur un de ces sites industriels, dont l'activité implique l'usage de matières ou d'activités à risques majeurs. Les sites industriels, qui présentent ce risque, sont étroitement soumis à des réglementations spécifiques et à des contrôles réguliers. De manière générale, les risques industriels sont à probabilité faible, mais à gravité importante, ils sont liés aux grandes entreprises contrairement aux risque simple qui sont moins grave que les risque industriel et ils sont liés aux petites entreprises.

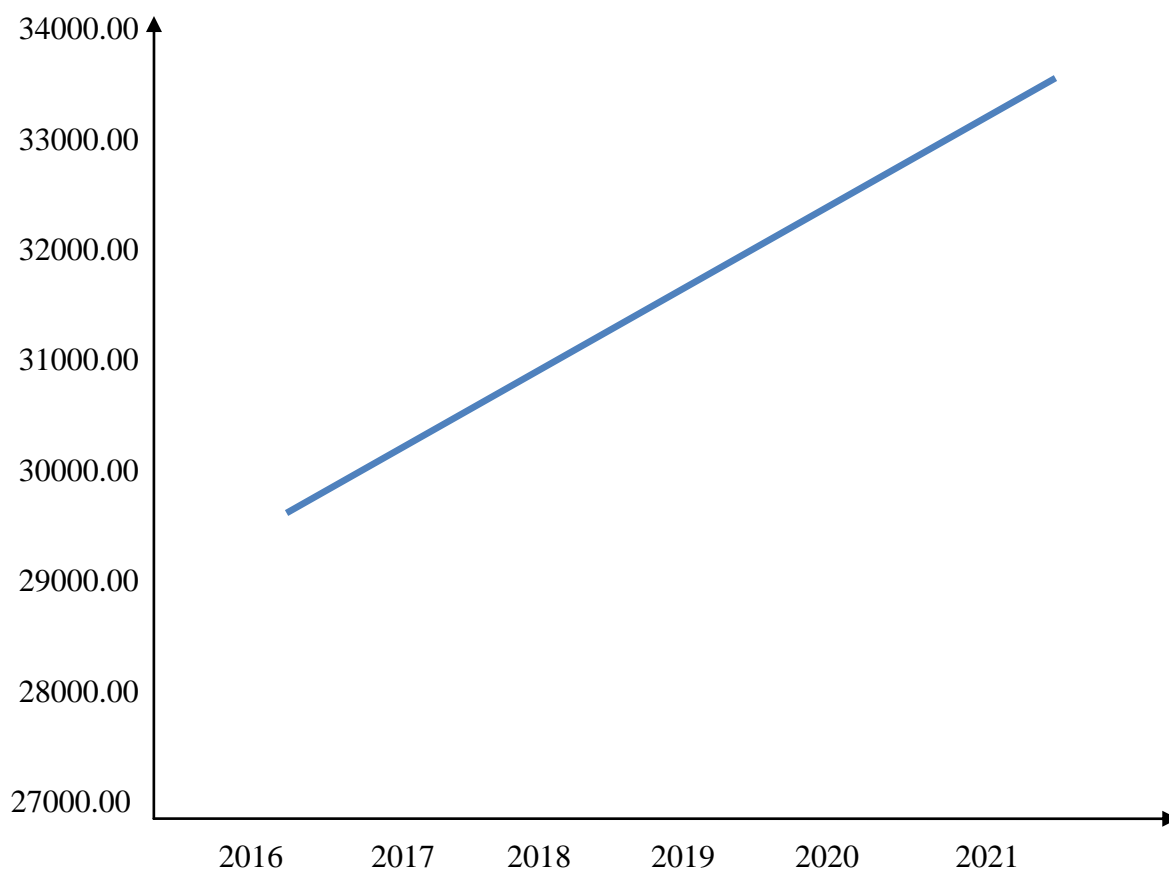
7-1- Indice des Risques Industriels

L'indice, comme son nom l'indique est un signe indicateur : C'est le nombre indiquant le rapport entre le prix moyen unitaire d'un article donné à une période donnée et celui de ce même article à une période choisie comme base où il est exprimé. Cet indice nous permet d'indiquer la valeur du risque, industriel ou simple.

En Algérie le RI est fixé à **33693.00 DA** en 2021, contre une valeur de **32889.00 DA** en 2020, soit une évolution de près de moins de 3%, l'indice RI a connu une augmentation de 11% entre 2016 et 2021.¹⁹

¹⁹Notre lettre circulaire n°306 du 27 septembre 2004.

Graph n° 01 : Evolution indice RI 2016-2021.



Source : Document interne de la CASH

Il est indiqué de préciser que l'indice RI peut être un élément de sensibilisation des assurés sur les « dépréciations » que pourraient subir les valeurs de leurs biens assurés d'une année sur une autre lorsque ces valeurs sont reconduites automatiquement avec les mêmes montants.

Il est utile de rappeler que l'indice RI est utilisé par le marché des assurances dans certains volets de son activité, notamment pour la modification des seuils de passage des risques, des tarifs risque simples au tarif des risque industriels.

Le seuil RI permet de tracer la frontière entre les types de risques sur la base de la valeur du contenu dont le montant assuré dépasse les 1000 fois la valeur de l'indice « RI », c'est-à-dire s'il dépasse 1000 fois l'indice RI il est considéré comme risque industriel, s'il est inférieur à 1000 fois l'indice RI c'est un risque simple destiné au petite entreprise.

L'assurance idéale pour se couvrir de ces risques simples liés aux petites entreprises est l'assurance multirisque professionnelle qui permettra d'offrir plusieurs garanties complémentaires.

Section 02 : Assurance multirisque professionnelle

Les professionnels sont exposés à des nombreux risques pour mieux faire face à d'éventuels incidents et protéger son entreprise, mais aussi son personnel. Et pour cela, l'assurance multirisque permet de couvrir la plupart des risques auxquels peuvent être confrontés les professionnels.

Les contrats d'assurances multirisques offrent également plusieurs garanties complémentaires. On peut dire que cette assurance est une grande richesse, car elle propose des nombreuses garanties personnalisables en fonction du secteur d'activité et des risques encourus par l'entreprise.

1-Définition de la multirisque professionnelle

L'assurance multirisque professionnelle est une couverture combinant des garanties complètes visant à indemniser les biens de la société ainsi que les responsabilités de cette dernière. Ce type de garantie est destiné aux commerçants, professions libérales, artisans, professions médicales, auto entrepreneurs, entreprises individuelles, exploitants agricoles...etc.

L'assurance multirisque professionnelle, c'est un seul contrat pour couverture complète de vos locaux professionnels et de leurs contenus. Pour exercer une activité, l'entreprise dispose de locaux, de machines et d'ordinateurs. Vous utilisez, fabriquez, stockez et vendrez des marchandises ou des prestations de service. La perte ou la détérioration de ces actifs peut entraîner l'interruption de tout ou partie de votre activité. Quelle qu'en soit l'étendue, un incendie est toujours générateur de pertes qui peuvent conduire votre entreprise dans une impasse. De même, vous devez vous prémunir contre les conséquences de votre activité sur autrui et sur l'environnement.²⁰

1-1-Les caractéristiques et les objectifs du contrat d'assurance MP

Le contrat d'assurance présente les caractéristiques suivantes :

- ✚ Il est consensuel (résultant d'un accord de volonté) ;
- ✚ Aléatoire (sa réalisation est subordonnée à la survenance d'un événement incertain) ;
- ✚ Synallagmatique (faisant naître des obligations réciproques entre l'assureur et l'assuré) ;
- ✚ D'adhésion (rédigé par l'assureur) ;

²⁰<https://entreprise.mma.fr/votre-activite/multirisque-definition.html>

- ✚ À titre onéreux (souscrit en contrepartie d'une prime) ;
- ✚ Successif (il s'échelonne dans le temps) ;
- ✚ Réglementé (soumis au Code des assurances) ;
- ✚ Le risque qui est couvert est défini par les parties, généralement par des conditions générales et des conditions particulières ;
- ✚ Le risque doit être indépendant de la volonté des parties. Les événements certains, impossibles ou dépendants de la volonté de l'assuré ne sont pas assurables.

1-2-Les objectifs de la multirisque professionnelle

L'objectif de l'assurance multirisque professionnelle est de permettre aux entreprises et aux entrepreneurs individuels de surmonter les difficultés financières suite à un incendie, un sinistre ou une erreur professionnelle.

Ainsi, ils peuvent poursuivre l'activité dans les meilleures conditions ou la relancer le plus rapidement possible, après que les réparations nécessaires aient été effectuées.

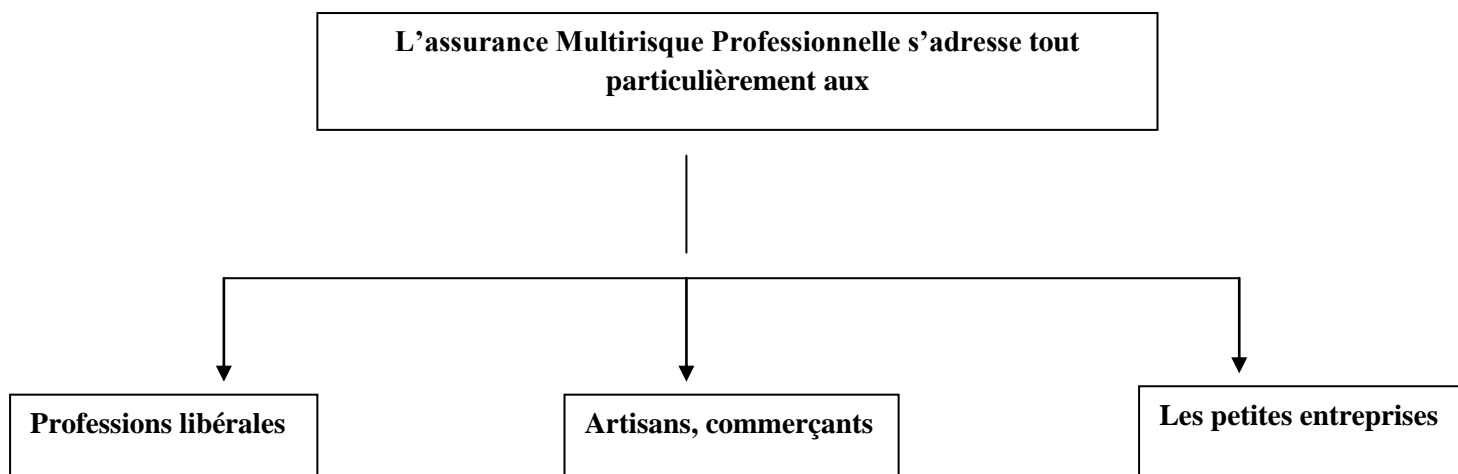
Elle permet en outre, de réaliser des économies importantes, puis signer un contrat d'assurance distinct pour chaque risque coûte beaucoup plus cher que de rassembler toutes les garanties dans une formule tout-en-un auprès d'un seul et même assureur.²¹

1-3-Les auteurs d'une opération d'assurance multirisque professionnelle

Cette assurance protège l'activité des aléas dans leurs vie professionnelle, mais aussi de la responsabilité civile obligatoire des concernés pour les dommages corporels, matériels et immatériels causés à des tiers en raison de leurs activités.

²¹HANICHE Sabrina ; KACED Kahina, « Contrat d'assurance multirisque professionnel au sein de l'agence de la SAA Draa El Mizan : 2013 à 2017 », *ummo master; spécialité : FA*, 2018, P 38

Schéma n° 02: Les concernés par l'assurance multirisque professionnelle



Source : réalisé par nous-mêmes d'après le site www.cna.dz/assurancemultirisqueprofessionnel

1-4-Les biens garantis par ce contrat

-Les bâtiments professionnels (que l'assuré soit propriétaire, copropriétaire, ou locataire) : Il s'agit des murs, de la toiture mais également de tous les éléments qui ne peuvent en être détachés, comme le chauffage, la climatisation, les revêtements.

-Le mobilier et le matériel professionnels : C'est l'ensemble du mobilier de bureau ainsi que les machines et les instruments utilisés dans l'exercice de la profession.

-Les marchandises : Ce sont les stocks et les encours, c'est-à-dire les matières premières, les fournitures, les approvisionnements divers, produits en cours de fabrication ou finis, les emballages, ...etc.

2-Disposition relatives au contrat

2-1- Formulation et prise d'effet du contrat

Le contrat est parfait dès sa signature par les parties, l'assureur peut en poursuivre dès ce moment l'exécution, mais ledit contrat ne produit ses effets qu'aux dates et heure fixées aux conditions particulières ou, à défaut le lendemain à midi du jour du paiement de la première prime.

Les mêmes dispositions s'appliquent à tout avenant au contrat.²²

2-2- Durée du contrat

Le contrat est souscrit pour la durée fixée aux conditions particulières. Reconduit d'année en année, sauf dénonciation par l'une des parties, un mois avant la date anniversaire de sa prise d'effet.

L'assuré et l'assureur peuvent, dans les contrats de durées supérieures à trois ans, demander la résiliation du contrat tous les trois(3) ans, moyennant un préavis de trois(3) mois.

2-3- La résiliation du contrat Multirisque professionnelle²³

Une assurance professionnelle, peut être résiliée aussi bien par l'assuré que l'assureur par des conditions qui suit :

2-3-1- La résiliation par l'assuré

A l'échéance du contrat

L'assuré peut résilier son assurance professionnelle à l'échéance du contrat, avec un préavis de 3 mois.

Il doit alors envoyer sa résiliation par lettre recommandée ou l'effectuer par déclaration faite contre récépissé auprès de l'assureur.

Suit à un certain événement

L'assurance professionnelle peut également être résiliée en cours de contrat par l'assuré suite à certains événements :

- ✓ Cessation d'activité ;
- ✓ Redressement ou liquidation judiciaire, il peut être résilié par l'administrateur ou le chef d'entreprise avec autorisation du juge-commissaire ou du liquidateur ;
- ✓ Départ en retraite ;
- ✓ Changement de domiciliation de l'entreprise.

²² Générale assurance méditerranéenne, contrat d'assurance multirisque professionnelle des activités commerciales et artisanales, P20

²³ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p21

La résiliation doit alors être effectuée dans les 3 mois suivant la date de l'évènement et prend effet un mois après réception par l'assureur.

Suit à une modification du contrat

L'assuré peut résilier son contrat d'assurance professionnelle suite à des modifications intervenues dans son contrat :

- ✓ Majoration de la cotisation ou de la franchise ;
- ✓ Résiliation après un sinistre d'un autre contrat par l'assureur.
- ✓ La résiliation doit être envoyée dans le mois qui suit la connaissance de la majoration ou la résiliation et prend effet un mois après.

2-3-2 Résiliation par l'assureur²⁴

L'assureur peut lui aussi résilier le contrat d'assurance professionnelle suite à :

➤ Un sinistre :

Possible pour l'assureur de résilier le contrat à la suite d'un sinistre. Cette possibilité ne peut se faire que si une clause du contrat le prévoit expressément, dans le cas contraire l'assureur ne pourra pas mettre fin au contrat à la suite d'un sinistre.

L'assureur peut décider de se libérer d'un risque, s'il estime que ce risque est trop lourd ou bien en raison de la sinistralité trop importante de l'assuré.

➤ Un non-paiement de la cotisation :

Quand un contrat d'assurance est renouvelé, la cotisation doit être payée au plus tard dix jours après la date d'échéance. Si ce délai est dépassé, l'assureur peut envoyer un recommandé à l'assuré.

Le contrat est automatiquement suspendu trente jours après l'envoi du recommandé. Faute de règlement dans les dix jours qui suivent la fin de ce délai de trente jours, l'assureur peut résilier unilatéralement le contrat.

²⁴ Générale assurance méditerranéenne, Op. Cit, p22

➤ Aggravation du risque

Si le risque encourus par l'assuré évolue vers une aggravation par rapport au risque initial couvert, l'assureur peut choisir de résilier le contrat ou de le conserver en augmentant la prime pour compenser l'aggravation du risque.

-Une omission ou une exactitude dans la déclaration du risque à la souscription ou en cours de contrat, évidemment la tentative de fraude, la déclaration d'informations fausses ou volontairement incomplètes entraînent la résiliation d'un contrat d'assurance quel qu'il soit. En effet, dans le cas où, avant l'arrivée d'un sinistre, l'assureur remarque l'oubli ou la fausse déclaration d'un risque, il peut mettre un terme à votre contrat.

- Un redressement ou une liquidation judiciaire de l'assuré.

2-4- Les obligations de l'assuré et l'assureur²⁵

2-4-1- De l'assuré

Ayant signé le contrat, l'assuré est automatiquement couvert par l'assureur. Mais pour cela il est tenu à quelques obligations, qu'il doit respecter.

En cas de sinistre il doit faire la déclaration exacte, dans les sept (7) jours à compter de la date ou il a eu connaissance, sauf cas fortuit ou de force majeure, de toute modification ou aggravation du risque assuré indépendante de sa volonté. Indiquer dans la déclaration du sinistre :

- La date, la nature, les circonstances et le lieu du sinistre ;
- Ses causes connus ou présumés ;
- Le montant approximatif des dommages ;
- Fournir à l'assureur un état estimatif, certifié sincère et signé par lui des objets assurés détruits et sauvés ;
- Communiquer sur simple demande de l'assuré tous les documents nécessaires à l'expertise.

En cas de vol il doit :

²⁵ HANICHE Sabrina; KACED Kahina, *Op.cit*, pp. 42-44.

- Aviser immédiatement et au plus tard dans un délai de vingt-quatre (24) heures les autorités locales de police ou tout autre autorité compétente en la matière ;
- Informer l'assureur dans un délai de trois (3) jours ouvrables, sauf cas fortuit ou de force majeure (Article 15, Alinéa 5 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995) ;
- Dépose une plainte au parquet si l'assureur le demande ;
- Transmettre à l'assureur tous avis, lettres, convocations, assignations, actes extra judiciaires et pièces de procédure qui seraient adressés, remis ou signifiés à lui-même.

En cas des dommages causés à des tiers, déclarer les noms et adresses des lésés, ceux des témoins et éventuellement de l'auteur responsable, l'importance et la nature du sinistre.

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

Tout assuré ne peut souscrire qu'une seule assurance de même nature pour un même risque.

Lorsqu'il y a transfert des propriétés de la chose assurée par suite de décès ou d'aliénation, l'aliénateur reste tenu au paiement des primes dues, tant qu'il n'aura pas porté à la connaissance de l'assureur l'aliénation.

Lorsqu'il y a plusieurs héritiers ou acquéreurs, ils sont tenus conjointement et solidairement au paiement des primes (article 14 de l'ordonnance 95-07 janvier 1995).

2-4-2- De l'assureur

Evaluation des dommages expertise

L'indemnité due à l'assuré à la suite d'un sinistre résulte d'un accord amiable sur l'état et le montant des pertes ou d'une expertise.

Lorsqu'une expertise est jugée nécessaire par l'assureur, elle doit être diligentée dans un délai maximum de 7 jours à partir de la réception de la déclaration du sinistre (article 13 alinéa 2 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995).

L'assurance ne peut être une cause de bénéfice pour l'assuré, elle lui donne droit, en cas d'événement prévu par le contrat à une indemnité selon les conditions prévues au contrat

d'assurance, cette indemnité ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du bien assuré, au moment du sinistre (article 30 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995).

Paiement de l'indemnité

Le paiement de l'indemnité est effectué dans un délai de trente (30) jours à compter de la date du dépôt du rapport définitif de l'expert, de l'accord des parties ou de la décision judiciaire devenue exécutoire.

3-Les garanties et leurs exclusions

Les risques couverts par la multirisque professionnelle sont :

3-1-L'incendie – l'explosion et les risque annexes

Cette assurance couvre les dommages causés à vos biens par suite²⁶ :

- L'incendie et/ou d'explosion de toute nature ;
- De chute de la foudre, dûment constatée, sur les biens assurés, et par extensions ;
- L'électricité y compris le risque électrique ;
- D'une chute d'un appareil de navigation aérienne ou de partie d'appareils ou d'objets tombant de ceux-ci ;
- D'un choc de véhicules terrestres quelconque, à la condition que ledit véhicule soit identifié et conduit par une personne autre que l'assuré et dont celui-ci n'est pas civilement responsable.

3-1-1-Exclusion

Ce contrat ne garantit pas²⁷ :

- Les dommages ne pouvant être considérés comme provenant d'un incendie (notamment accidents de fumeurs, objets tombés ou jetés dans un foyer...) ;
- Explosion se produisant dans une fabrique ou un dépôt d'explosifs ;

²⁶ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p12.

²⁷ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p14.

- Tempête, ouragan, tornade, trombe ou cyclons ;
- Ebranlement résultant du franchissement du mur du son par un aéronef ;
- Les dommages autres que ceux d'incendie causés aux biens assurés et provenant d'un vice propre, d'un défaut de fabrication, de la fermentation ou de l'oxydation lente ;
- Le vol des biens assurés survenu pendant un incendie, la preuve du vol étant à la charge de l'assureur ;
- Les bâtiments non remis en état après sinistre ou en cours de démolition ou destinés à la démolition ;
- Les dommages aux compresseurs, transformateurs, moteurs, turbines et objets ou structures gonflables, causés par l'explosion de ces appareils ou objets eux-mêmes, ainsi que les déformations sans rupture causées à un récipient ou un réservoir par une explosion ayant pris naissance à l'intérieur de celui-ci ;
- les dommages causés au matériel prêté ;
- les dommages causés aux machines et matériels destinées à la vente, ou à la location, en démonstration ou confiée en réparation.

3-2- Le vol

L'assureur garantit la réparation pécuniaire des dommages matériels résultant²⁸ :

- Du vol, ainsi que la détérioration ou de la destruction à l'occasion d'un vol ou d'une tentative de vol des biens enfermés dans les locaux à condition que le vol ou la tentative de vol soit commis :
- Avec effraction extérieure ou escalade des locaux eux-mêmes ou par pénétration dans ceux-ci à l'aide de fausses clefs ;
- Avec meurtre, tentative de meurtre dûment justifiées et prouvées soit sur la personne de l'assuré, d'un membre de sa famille ou de son personnel habitant ordinairement avec lui ;
- Des détériorations de biens immobiliers causées lors du vol ou de tentative de vol.

²⁸ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p15.

3-2-1- Exclusion

Ce contrat ne garantit pas Les vols commis :

- Les vols dont seraient auteurs ou complices les membres de famille de l'assuré ;
- Les vols commis par les personnes habitant chez l'assuré ou ses employés;
- Les dommages d'incendie, d'explosion, les dégâts des eaux, le brise de glaces résultat d'un vol ;
- Le vol des espèces, titres, valeurs ne se trouvant pas dans un meuble ou un tiroir fermé à clef.

3-3- les dégâts des eaux

Cette assurance couvre les dommages matériels causés par Les fuites accidentelles et les débordements provenant :

- Des conduites non souterraines de distribution ou d'évacuation d'eau, ainsi que les colonnes de vidanges ;
- Des installations de chauffage central à eau ou à vapeur ;
- Des appareils à effet d'eau faisant partie intégrante des installations fixes ainsi que des machines à laver ;
- Les infiltrations accidentelles, au travers de la couverture des bâtiments, des eaux provenant de la pluie, de la neige ou de la grêle. Les infiltrations se produisant au travers des ciels vitrés, terrasses et balcons formant terrasses ne sont toutefois garanties que s'il en est expressément convenu aux conditions particulières.

3-3-1- Exclusion

- Les dommages résultant d'un défaut permanent d'entretien ou d'un manque de réparation indispensable vous incombant ;
- Les dégâts dus à l'humidité et à la condensation ;
- Les inondations et débordements de tout plan d'eau naturel ou artificiel ;

- La réparation de la couverture des bâtiments (toitures, ciel vitrés, terrasses et balcons formant terrasse) ;
- Le remplacement ou la réparation des conduites, robinets et appareils intégrés dans les installations d'eau et de chauffage ;
- Espèces, fonds et valeurs.

3-4- Le bris de glaces ²⁹

- Toutes les parties vitrées des locaux professionnels ;
- Le coût des travaux de miroiterie effectués pour remplacement des parties vitrées ;
- Les enseignes lumineuses ;
- Les tubes des appareils électriques.

3-4-1- Exclusions

Ce contrat ne garantit pas³⁰ :

Les bris occasionnés : Ils sont occasionnés par :

- Le fait intentionnel de l'assuré ;
- Les effets directs ou indirects d'incendie, d'explosions ou de la foudre ;
- Le vice propre des objets assurés.

Les bris survenus

- Au cours ou à l'occasion tous travaux (sauf ceux de simple nettoyage) effectués sur les objets assurés ou sur leurs encadrements, soubassements et clôtures ;
- Au cours de la dépose, de la repose, de l'entrepôt ou de transports de ces mêmes objets ;
- Les dommages causés par la chute de l'objet brisé.

²⁹ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p16.

³⁰ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p17.

Les frais exposés : Ils sont pour :

- La remise en état ou le remplacement des enchâssements, encadrements, soubassements, châssis ou peinture ;
- La clôture provisoire de l'établissement à la suite du bris d'un vitrage.

3-5-La responsabilité civile

Cette assurance couvre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile encourue en raison de dommages corporels, matériels et immatériels, causés aux tiers dans vos locaux professionnels pendant l'exercice de votre activité.

Cette garantie s'applique notamment à l'occasion de travaux effectués chez vos clients, et du fait des produits fabriqués, installés, fournis, vendus.³¹

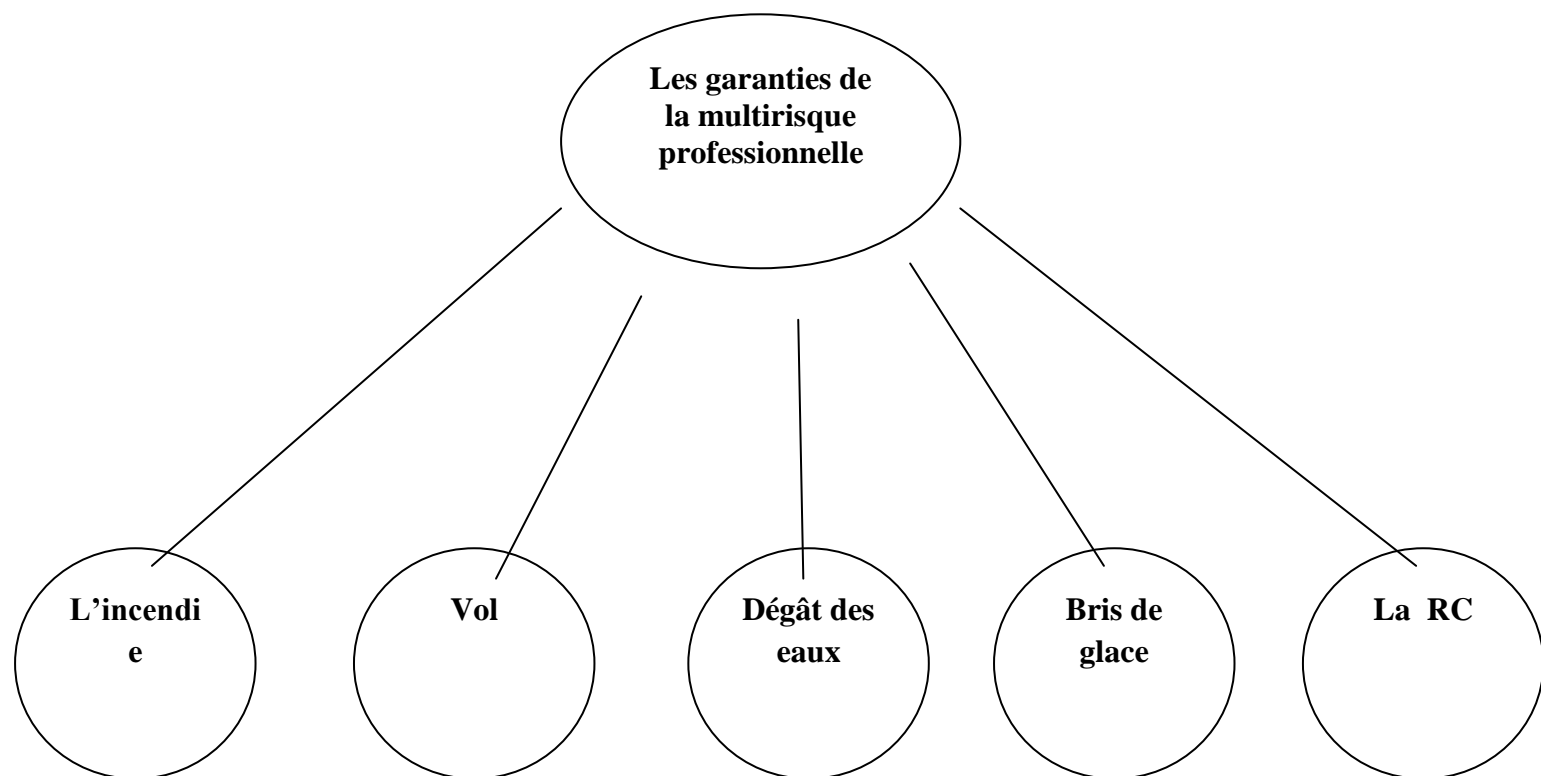
3-5-1-Exclusions

- Les dégâts occasionnés par un excès de chaleur sans embrasement ;
- Les dommages causés par un incendie ou une explosion survenus dans les locaux dont l'assuré est propriétaire, locataire ou occupant à un titre quelconque ;
- Les dommages causés aux tiers par les dégâts d'eau provenant des locaux dont l'assuré est locataire, propriétaire ou occupant à un titre quelconque ;
- Les dommages causés par les infiltrations ou refoulements ou débordements d'eau de mer, de cours d'eau, des canaux, de plans, d'eau naturels ou artificiels ou d'égouts ainsi que ceux résultant de la non-étanchéité des ouvrages ou de l'humidité.³²

³¹ Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p19.

³² Générale assurance méditerranéenne, Op.cit, p20.

Schéma n° 03 : Les garanties de l'assurance multirisque professionnelle.



Source : Réalisé par nous-même.

4- La Tarification

Le tarif d'une assurance multirisque professionnelle dépend de plusieurs éléments : Secteur d'activité, chiffre d'affaires, garanties et options choisies... Pour obtenir une estimation précise, il est indispensable de faire une demande de devis auprès de plusieurs prestataires.

4-1-Les éléments de base d'une tarification

D'une façon générale les assureurs disposent d'une grille tarifaire établie à partir de la sinistralité propre à chaque métier, établie à partir de statistiques passées et actualisées régulièrement en fonction de l'évolution à attendre des coûts moyens (anticipation de hausses d'indices, impact futur de nouvelles réglementations ou jurisprudences, ...).

Au sein des métiers, cette grille de tarification intègre également des éléments propres aux entreprises. Les points essentiels retenus sont :

L'expérience statistique des assureurs démontre que ces éléments influent directement sur le niveau de la sinistralité des entreprises ainsi classées.

C'est la raison pour laquelle la tarification d'un risque se fait dans un premier temps à partir de ce barème interne à l'assureur.³³

4-2-Les critères pris en compte

La tarification se fait sur un tableau à lecture direct en classifiant les entreprises d'après leur secteur d'activité, chaque activité est classée selon chaque garantie :³⁴

Incendie : on classe les activités du moindre à haut risque, activités de moindre de risque c'est l'activité qui utilise d'abord des matériaux qui ne sont pas explosive pas inflammable classé du moins inflammable au plus inflammable, on classe les activités en 4 catégorie.

La catégorie 1 est la moins exposé aux risque d'incendie, on trouve par exemple : Cabinet dentaire, Fleuriste, Kinésithérapeute, Tailleur ...

La catégorie 2 on trouve : Salle de jeux, Salle de musculation, bureau de Tabac, Broderie à la main, Chaussures (magasin)...

La catégorie 3 on trouve : Cabinet-radiologique, Laboratoires d'analyses médicales, magasin d'informatique, magasin d'électroménager...

La quatrième catégorie c'est la ou les activités les plus exposé aux incendie sont classé, on trouve : Boulangerie, Pâtisserie, atelier de fabrication de chaussure, Blanchisserie, laverie, pressing...

Vol : C'est le même principe on classe les activités du moindre à haut risque, et on classe les activités aussi en 4 catégorie du moins risqué aux plus risqué au vol.

Catégorie 1 : Abattoirs, Fleuriste, Orthopédiste, Laverie en self-service...

Catégorie 2 : Boucherie, Boulangerie, coiffeurs, crémeries, beurreries, fromageries...

Catégorie 3 : Cordonniers, Couturiers, Vente cycles-motocycles, Papeterie...

Catégorie 4 : bureau de tabac, Horlogerie (Atelier), électroménager, Bijouterie, Articles de sport, de camping...

³³HANICHE Sabrina ; KACED Kahina, Op.cit, p55

³⁴Générale assurance méditerranéenne, tarif multirisque professionnelle, pp 19-22

Responsabilité civile :

Catégorie 1 : Bijouterie, Cordonniers, Couturiers, Décorateurs, Papeterie...

Catégorie 2 : Boucherie, Boulangerie, crémeries, beurreries, fromageries...

Catégorie 3 : coiffeurs, Institut de soins et de beauté, Chocolatiers, glaciers...

Pour ce qui est des **dégâts des eaux** et **bris de glace**, toutes les activités sont exposées de la même manière, c'est à dire la nature de l'activité n'influent pas sur les tarifs, c'est les capitaux assurés qui influent sur les tarifs par conséquent, plus on a des capitaux plus important plus la prime devient plus importante.

Conclusion

Nous avons consacré ce chapitre à l'étude générale de l'assurance, qui est considérée comme un moyen financier de protection du patrimoine pour l'entreprise, du fait de son rôle important dans le développement économique et social, à travers ce chapitre nous avons essayé de présenter la notion d'assurance, les types d'assurances et le rôle de l'assurance dans tous ces aspects.

En effet, cette assurance répond à un besoin impérieux des entreprises de se prémunir contre la survenance de certains événements incertains. Toutefois, nous devons savoir que l'assurance nous facilite largement la vie. Elle nous permet effectivement de subvenir aux besoins des familles en cas de décès, de donner vie à nos projet immobilier et de rembourser nos frais de santé, grâce à l'assurance vie.

Dans ce chapitre nous avons vu que l'assurance appliquée pour les micro entreprises est la multirisque professionnelle, elle constitue sans doute la formule de couverture la plus complète pour les professionnels. Les entreprises comme les auto-entrepreneurs peuvent souscrire ce type de protection pour se couvrir de différents risques. Ce contrat est avantageux pour les entreprises, il nous permet de s'assurer contre les risques liés aux incendies, vol, dégât des eaux, bris de glace et la responsabilité civile.

Chapitre III :

*Etude de souscription
d'un contrat d'assurance
pour une micro
entreprise*

Introduction du chapitre

La gestion d'une entreprise quelle qu'elle soit, sous forme de société ou de micro-entreprise, implique d'identifier et de gérer les risques afférents à son activité. Le micro-entrepreneur devra souscrire à une ou plusieurs assurances. Avant de souscrire une assurance, il est important de faire un examen de sa situation et de prendre en compte un certain nombre d'éléments : son type d'activité, son environnement, les conséquences possibles en cas de sinistre...etc.

Afin d'illustrer les différents éléments élaborés et abordés dans les chapitres précédents, nous avons mené une étude auprès d'une des plus importante entreprise d'assurance en Algérie qui est la compagnie d'assurance des hydrocarbures CASH.

Pour ce chapitre, nous commençons d'abord ce chapitre par la présentation du secteur des assurances en Algérie, en deuxième section nous présenterons l'organisation de la compagnie d'assurance des hydrocarbures **CASH**, puis pour terminer nous poursuivons par une troisième section qui traitera les techniques et les démarches de souscription d'un contrat d'assurance.

Section 1 : Le secteur des assurances en Algérie

L'objectif de cette section est de présenter le marché des assurances en Algérie, elle sera consacré à présenter le cadre historique et réglementaire du marché algérien des assurances et l'organisation de ce marché.

1-Présentation du secteur des assurances en Algérie :

1.1. Les lois qui régissent le secteur :

C'est durant la période coloniale, précisément avec la promulgation du décret du 06 mars 1947, portant le règlement des administrations publiques pour le contrôle des sociétés d'assurances que l'activité d'assurance été introduite dans notre pays.

a. Avant la promulgation de la loi 95-07 du 25-01-1995 :

Durant cette période, le marché Algérien des assurances a connu deux principales étapes :

○ **1962-1966** : Après l'indépendance, le marché Algérien des assurances a fonctionné avec la logique de la souveraineté nationale : l'État Algérien a soumis les quelques 300 compagnies d'assurances présente sur le marché à la procédure d'agrément et à la cession obligatoire de 10% de la souscription au profit de la CAAR (compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance) qui a été créé à cet effet.

Les assureurs étrangers présent sur le sol Algérien n'ont pas accepté ces nouvelles règles et ont eu les deux réactions suivantes¹ :

Dans un premier temps, ils ont abusé de la réassurance, ce qui a provoqué le transfert des fonds à l'étranger, seule la SAA (Société Algéro-Egyptienne) et la STAR (Tunisienne) ont continué à exercer à côté des deux mutuelles d'assurances : celle de l'agriculture (CNMA) et celle de l'enseignement (MAATEC)

○ **1966-1995** :L'ordonnance n° 66-127 Du 27-05-1966 a institué le monopole de l'État sur le marché algérien des assurances, durant cette année, il y avait uniquement deux compagnies : la CAAR et la SAA qui a été nationalisée. Entre 1973 et 1989, le monopole de l'État sur l'activité d'assurance a été doublé d'un monopole d'activité à travers la spécialisation des compagnies, c'est ainsi que :

- La CAAR a été spécialisé dans les risques industriels et de transport.
- La CCR (compagnie centrale de réassurance) a été spécialisé dans la réassurance.

¹ L'ordonnance 95-07 relative aux assurances

- La SAA dans les risques automobiles, les risques simples et les risques de personnes.

En 1982, la spécialisation a été accentuée par la création de la CAAT spécialisé dans les risques de transport. Depuis 1989, l'autonomie des entreprises publiques économiques a permis la levée de la spécialisation des compagnies d'assurances.

C'est ainsi que les compagnies existantes (CAAR, SAA, CAAT) ont modifiés leurs statuts pour exercer toutes les branches d'assurances.

b. Le marché algérien des assurances après la loi 95-07 :

L'activité de l'assurance est régie aujourd'hui par l'ordonnance 95-07 du 25-01-1995 relative aux assurances (modifiée et complétée par l'ordonnance 06-04 du 20-02-2006) et l'ordonnance 96-06 du 10-01-1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation.

Les principaux changements apportés par la loi 95-07 sont :

- Toutes les sociétés publiques ou privées, à capitaux nationaux ou étrangers sont habilitées à pratiquer les opérations d'assurance à condition d'obtenir un agrément auprès du ministère des finances.

- La réhabilitation des intermédiaires de l'assurance rémunérée à la commission permet aux compagnies d'assurance de disposer d'un réseau libre constitué d'agents généraux qu'elles agrément elles-mêmes et de courtiers d'assurance agréés par les pouvoirs publics.

- La réduction de la liste des assurances dont la souscription est obligatoire vise à instaurer l'un des fondements de l'économie du marché à savoir la liberté contractuelle.

En résumé, nous pouvons dire que le marché Algérien des assurances a évolué dans un contexte en mutation permanente, il a connu trois phases :

- Une phase de transition au lendemain du recouvrement de l'indépendance qui va de 1962 à 1966.

- Une phase de socialisation de 1966 à 1989.

- Et enfin une phase de développement, résultat de l'ouverture économique et de la volonté de s'insérer dans la mondialisation à travers l'instauration de l'économie de marché depuis 1989 à nos jours.²

Aujourd'hui, le marché est en pleine mutation suite à l'obligation faite aux assureurs à séparer l'assurance vie et non-vie, le marché des assurances est composé de 24 compagnies :

² Revue de l'assurance : N°8 / 1^{er} semestre 2015- revue éditée par le Conseil National des Assurances.

Tableau n°07 : Les compagnies d'assurances et de réassurances

Domaine	Compagnie	Secteur
Assurances dommages (13 compagnies)	CAAR	PUBLIQUE
	CAAT	PUBLIQUE
	SAA	PUBLIQUE
	CASH	PUBLIQUE
	2A	PRIVEE
	ALLIANCES ASSURANCES	PRIVEE
	CIAR	PRIVEE
	GAM ASSURANCES	PRIVEE
	SALAMA ASSURANCES	PRIVEE
	TRUST ASSURANCES	PRIVEE
	CNMA	MUTUELLE
	MATEC	MUTUELLE
	AXA ASSURANCES	MIXTE
ASSURANCES DE PERSONNES (08 COMPAGNIES)	CAARAMA ASSURANCES	PUBLIQUE
	TALA ASSURANCES	PUBLIQUE
	LE MUTUALISTE	MUTUELLE
	ALGERIENNE VIE	MIXTE
	AMANA ASSURANCES	MIXTE
	AXA ASSURANCES	MIXTE
	MACIRVIE	PRIVEE
CARDIF AL DJAZAIR	PRIVEE	
ASSURANCES SPECIALISEES (CREDITS) (02 COMPAGNIES)	CAGEX	PUBLIQUE
	SOCIETE DE GARANTIE CREDIT IMMOBILIER	PUBLIQUE
COMPAGNIE DE REASSURANCES	CCR	PUBLIQUE

Source : L'ordonnance 95-07 relative aux assurances et l'union algérienne des sociétés d'assurances et de réassurances (UAR).

Section 02 : présentation de l'organisme d'accueil « CASH Assurance »

La Compagnie d'Assurances des Hydrocarbures, par abréviation CASH, est agréée pour pratiquer toutes les opérations d'assurance dommages, sur l'ensemble du territoire national.

Son capital social est détenu majoritairement par le Groupe SONATRACH, relevant du ministère de l'énergie, avec 82% des parts et le reste est détenu par le ministère des finances à travers le réassureur national (CCR), et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR).

Spécialisée au départ, dans la couverture des risques pétroliers et d'énergie, elle s'impose rapidement les années suivantes comme un acteur incontournable sur les risques de grands projets industriels et de construction.

Nonobstant la conjoncture économique difficile de 2015, la CASH a su tirer profit de sa stratégie de diversification de son portefeuille et a pu grâce à ses compétences et son savoir-faire dans la couverture des risques de pointe, rester leader dans les risques de pointes notamment ceux en relation avec le secteur énergétique et celui des grands projets de construction.

Consciente de cette situation difficile et de la nécessité du maintien et de la consolidation de ses acquis dans un marché soumis à une concurrence de plus en plus accrue, la CASH privilégie la mise en œuvre des plans de formation sélective de son effectif sur tous les aspects de la profession et le renforcement de son réseau par l'ouverture d'autres agences.

Aujourd'hui, la Compagnie d'Assurances des Hydrocarbures « CASH » reste l'un des acteurs majeurs du marché des assurances et arrive à maintenir sa position parmi les cinq premières compagnies d'assurances du marché (toutes branches confondues) et elle est le deuxième plus important assureur des risques industriel de l'entreprise.³

1- Historique de la CASH Assurance

Créée en 1999, la CASH a débuté son activité en 2000 initialement pour pratiquer exclusivement les opérations d'assurances liées au secteur des hydrocarbures, elle s'est ensuite repositionné ces dernières années et adopté le principe de la diversification de ses

³ Documents interne de CASH Assurance.

souscriptions en vue de répondre aux impératifs de sécurité du portefeuille et de la pérennité commerciale.

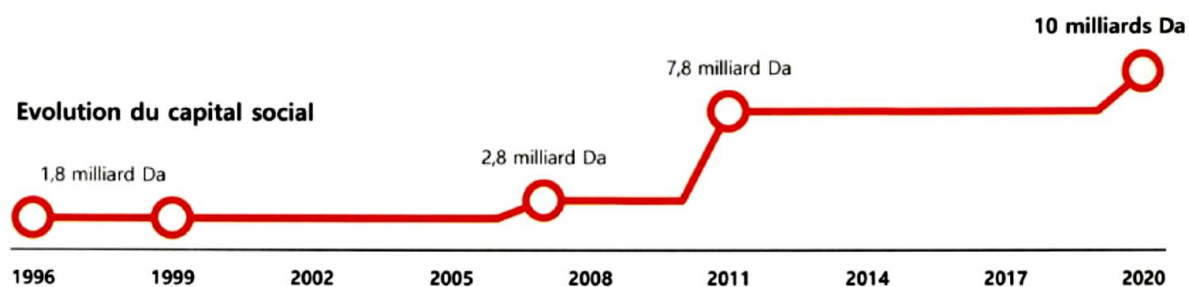
La CASH est ainsi agréée pour pratiquer toutes les opérations d'assurances et de réassurances touchant à l'ensemble des secteurs d'activité avec une orientation vers les grands risques et les risques d'entreprises.

Cette orientation stratégique a permis à la CASH en peu de temps de constituer un portefeuille d'affaires varié et à compter parmi sa clientèle des entreprises intervenant tant dans la pétrochimie que dans d'autres créneaux tels : le dessalement d'eau de mer, le génie civil, le transport maritime, l'industrie pharmaceutique et l'agro-alimentaires... etc.

- **Entre 2000 et 2002** : Orientation quasi exclusivement sur la gestion des risques liés à l'énergie et aux hydrocarbures.
- **Entre 2002 et 2003** : Déploiement de l'activité vers les grands risques industriels et de pointes, ainsi que les grands projets de construction et de montage.
- **A partir de 2003** : Plus de diversification en ciblant le segment de marché relatif aux risques de PME/PMI des Commerçants et Artisans. L'évolution des engagements et des investissements découlant du développement de son activité a nécessité des mises à niveau de son capital social.
- **De la création à 2007** : Créée avec un capital social de 1.800.000.000,00 DA.
- **De 2007 à 2011** : Le capital social s'est vu augmenté à 2.800.000.000,00DA par apport équitable de ses actionnaires.
- **Depuis 2011** : Par un nouvel apport du Groupe SONATRACH le capital social est passé à 7.800.000.000,00 DA faisant de ce dernier le principal actionnaire avec une part de 82%.
- **En 2020** : La compagnie a augmenté son capital social passant de 7.800.000.000 DA à 10.000.000.000,00 DA par apport égales de ses actionnaires.⁴

⁴ Communiqué interne CASH 2020 de la compagnie.

Figure 01 : l'évolution de l'actionnariat de la CASH Assurances.



Source : Communiqué interne CASH 2020 de la compagnie.

2- Les produits et services de la compagnie

La compagnie CASH assurances propose divers produits d'assurances :

- Assurance automobile ;
- Assurance multirisque habitation ;
- Assurance bateau de Plaisance ;
- Assurance Catastrophes Naturelles ;
- Cat-Nat (à usage commercial et industriel) ;
- Assurances Incendie Risque Simple ;
- Assurances RC Générale ;
- Assurances RC Professionnelle ;
- Assurances Bris de Glace ;
- Assurances Dégâts des eaux ;
- Assurances Vol sur Marchandises / coffres ;
- Assurances Multirisques Matériel Informatique ;
- Assurances Voiturier.

3- Le capital humain de la compagnie

La CASH Assurances emploie 651 personnes, tous corps de métiers confondus et à travers une vingtaine de wilayas soit une trentaine de localités.

Il y a lieu de souligner que 60% de l'effectif de la compagnie est jeune, en ayant moins de 40 ans et 18% d'entre eux sont des cadres post-gradués (64% des effectifs sont universitaires). Le potentiel humain demeure la plus grande force de la compagnie.

4- Le réseau de la Compagnie

Le réseau de la compagnie CASH assurances se compose de :

- 05 succursales, 07 agents généraux ;
- 37 agences directes et indirectes réparties dans diverses régions du pays dont 26 wilayas couvertes.

Le réseau de la compagnie connaît une extension d'un exercice à un autre, en créant plus d'agences directes et en mandatant plus de courtiers et d'agents généraux.⁵

Section 3 : Analyse de la relation de La CASH avec les micro-entreprises

Le jeune promoteur ou le porteur de projet qui veut créer une micro entreprise à l'aide des dispositifs public (ANADE, CNAC) doit avant tout établir un business plan, c'est le document de référence avant de créer une entreprise qui va vous permettre, d'avoir une idée juste du projet. En d'autres termes le business plan doit convaincre un observateur extérieur (banque et dispositif public) de la viabilité du projet, le business plan permet au jeune promoteur d'estimer le coût du projet.

Le promoteur doit se présenter à l'un des organismes d'aide de création de la micro entreprise pour présenter son projet, ces organismes demandent au promoteur de constituer un dossier qui contient :

- Copie de la pièce d'identité nationale;
- Une (01) photo d'identité ;
- Certificat ou attestation de résidence en cours de validité;
- Copie du diplôme de qualification professionnelle ;
- Factures pro-forma des équipements et matériels neufs en toutes taxes comprises (TTC);
- Factures pro-forma d'assurances multirisques équipements et/ou tous risques pour les véhicules en Toutes Taxes Comprises (T.T.C).

⁵ www.cash-assurance.dz

La facture pro-forma est une facture provisoire permettant à l'acheteur d'un bien d'équipement d'obtenir un crédit ou une autorisation, en réalité une facture pro-forma est une facture qui n'a pas été commandée.

Les organismes d'aides pour la création de la micro entreprise demandent au porteur de projet de souscrire un contrat d'assurance pour garantir leur intérêt en tant que bailleur de fond.

Le type de contrat d'assurance utilisé par la micro entreprise est l'assurance multirisque professionnelle, parce que le crédit accordé ne peut pas dépasser mille fois l'indice du risque industriel.

La facture pro-forma des équipements permet aux dispositifs ANADE et CNAC d'avoir une idée sur les coûts des équipements du projet qu'ils vont financer.

Pour faire une facture pro-forma d'assurance, le porteur du projet doit se présenter à la compagnie d'assurance.

L'assuré se présente au sein de la compagnie d'assurance sur la base des factures pro-forma des équipements pour souscrire une police d'assurance. Il est invité par l'assureur à remplir un questionnaire dans lequel sont posées diverses questions précises. Les réponses à ces questions présentées à l'assureur sont importantes pour qu'il puisse avoir une idée exacte du risque à couvrir.

1-Le Questionnaire

Avant la souscription d'un contrat d'assurance multirisque professionnel, la compagnie d'assurance la cash demande à l'assuré de remplir un formulaire pour avoir les renseignements du client et s'informer des risques liés à son activité.

Les réponses de l'assuré au questionnaire sont essentielles car la compagnie établit sa garantie et sa tarification en fonction de la déclaration du risque.

1-1-Première phase : Identification de l'assuré

La première partie sert à identifier l'assuré, la personne qui est appelé à souscrire un contrat d'assurance. Il peut s'agir d'une personne physique ou d'une personne morale (dans le cadre d'une entreprise).

L'identification de l'assuré permettra à l'assureur de connaître l'exploitant du risque avant même de souscrire le risque, dans ce sens, il demande à l'assuré des informations tels que, le type d'activité qu'il exerce, son adresse, il est aussi important de s'informer si l'assuré est propriétaire ou locataire car celui-ci est responsable du bien qu'il exploite (risque locatifs).

Figure N°02: Première phase du questionnaire

Nom & Prénom ou raison sociale :		
Date de naissance :		
Activité :		
Adresse :		
Téléphone :	Fax :	Email:
Qualité juridique de l'Assuré:		
<input type="checkbox"/> Locataire		
<input type="checkbox"/> Propriétaire		

Source : documents interne de CASH Assurance.

1-2-Deuxième phase : Identification du risque

La seconde partie sert à identifier les risques aux quelles l'assuré est confronté, L'assureur doit connaître l'adresse du bien assuré, la valeur du matériel électrique à assurer et la valeur du contenu, l'assuré s'il est locataire il doit aussi déclarer le coût du loyer mensuel et aussi la superficie du local.

Figure N°03 : Deuxième phase du questionnaire

Adresse du bien :	
Loyer mensuel (si locataire):.....	DA
La superficie des locaux :.....	m ² /
Valeur du matériel électrique.....	DA
Valeur du contenu :.....	DA

Nature de bien	Bien En (Propriété/Location)	Valeur Déclarée
Equipements	
Outillage et matériel divers	
Marchandises	
Matières Premières	
Produits finis ou semis finis	
Mobilier de bureau	
Matériel Informatique et électronique	

Source : documents interne de CASH Assurance.

L'assuré doit préciser à sa compagnie d'assurance la nature de glaces utilisé pour permettre d'estimer la probabilité de réalisation du risque. Si c'est une glace solide alors le risque de réalisation sera moindre tandis que si la glace est fragile le risque de réalisation sera fort.

Figure N°04 : Deuxième phase du questionnaire

Nature des Glaces	
<input type="checkbox"/>	Glaces Blanches Ou Verres Triplés Sans Façonnage -Fixes Ou Mobiles-
<input type="checkbox"/>	Glaces Blanches Ou Verres Triplés Avec Façonnage - Bors Polis, Chanfrein, Biseaux-
<input type="checkbox"/>	Glaces Argentées -Sans Façonnage-
<input type="checkbox"/>	Glaces Argentées -Avec Façonnage- Bors Polis, Chanfrein, Biseaux-
<input type="checkbox"/>	Sécurit -Avec ou Sans Façonnage -Glaces-
<input type="checkbox"/>	Sécurit -Avec ou Sans Façonnage -Verres-
<input type="checkbox"/>	Paravents
<input type="checkbox"/>	Verres Armés
<input type="checkbox"/>	Verres Armés Pour Ciel Vitrés
<input type="checkbox"/>	Glaces Epaisseur 5/7M/M
<input type="checkbox"/>	Glaces Epaisseur 8/10M/M
<input type="checkbox"/>	Dessus De Bureau (Plus De 10 M/M Et Glaces De Frigo) Sécurit
<input type="checkbox"/>	Sécurit
<input type="checkbox"/>	Glaces Coulissantes Claires
<input type="checkbox"/>	Glaces Coulissantes Argentées
<input type="checkbox"/>	Tubes Des Enseignes Lumineuses Aux Gaz Rares
▪	Superficie des Glaces extérieures/Intérieures :M ² /.....M ²
•	Valeur déclarée des Glaces : DA (Si superficie totale des Glaces supérieure à 6M ²)
▪	Valeur des Enseignes Lumineuses..... DA
▪	Nombre d'Employé y compris le chef d'entreprise.....
▪	Quantité des produits inflammables :.....Litres

Source : documents interne de CASH Assurance.

L'assureur demande à l'assuré si le local est situé au-dessus d'une habitation /terrasse ou balcon pour ne pas être endommagé par son voisin suite à un dégât des eaux occasionné par le débordement de la terrasse privative du voisin.

L'assureur demande à l'assuré si le local est situé à proximité d'un autre risque c'est ce qu'on appelle le risque de voisinage, si oui il faut déterminer la nature de l'activité du risque par exemple une station de service est une activité à haut risque d'incendie, dans ce cas le risque de voisinage est fort car elle met en danger l'activité des voisins autour.

L'assuré doit aussi déclarer l'état d'occupation de son local, s'il est inoccupé plus de 30 jours/ans, donc il est plus exposé au risque de vol dans le cas où l'assuré est propriétaire il peut souscrire une assurance propriétaire bailleur, aussi appelée assurance propriétaire non occupant. Ce contrat sert notamment à couvrir les risques pendant les périodes de vacance locative. Dans le cas contraire, Si le local est inoccupé moins de 30 jours/ans donc il est moins exposé au risque de vol.

L'assureur doit aussi renseigner à propos du bien de l'assuré, s'il est protégé par un système de sécurité, la recrudescence du taux de cambriolage nécessite des mesures de sécurité supplémentaires pour sécuriser son lieu d'activité et ses biens. L'installation d'un équipement de télésurveillance a été conçue pour protéger les biens de l'assuré, la mise en place de caméras, système d'alarme, barreaudage et gardiennage H24, peuvent également réduire les coûts d'assurance de l'assuré.

L'assuré peut mettre en place un coffre-fort résistant pour lui permettre de limiter les risques, cependant il met à l'abri des objets de valeur, l'assuré doit déclarer la nature du coffre-fort utilisé (jusqu'à 200kg, 201 à 500kg, 501 à 1000kg).

Pour terminer, l'assuré doit déclarer la valeur à assurer en vol en coffre, la valeur à assurer en tiroir-caisse et la valeur à assurer en vol sur la personne.

Figure N°05: Deuxième phase du questionnaire

Votre local est-il situé :

- Au-dessous une habitation/Terrasse ou balcon Terrasse
- Occupé par plus d'un quart par un tiers,
si oui, mentionner son activité :
- Construit et couvert en semi léger
- A proximité d'un autre risque,
Si oui, quel est la nature de l'activité de ce risque :
Quelle est la distance :M

Votre local est inoccupé :

- < à 30 jours/an
- > à 30 jours/an
- < à 03 jours/an
- > à 03 jours

▪ **Votre bien est-il protégé :** Oui Non

Si oui, par :

- Système de Télésurveillance
- Présence de barreaudage
- Gardiennage h24
- Système d'alarme

▪ **Nature de coffres forts :**

- Jusqu'à 200 kgs
- 201 à 500 kgs
- 501 à 1 000 kgs

▪ **Valeur à assurer en Vol en Coffre :**DA

▪ **Valeur à assurer en Tiroir-caisse :**DA

▪ **Vol sur la personne :**

- Transport journalier
- Une fois par semaine
- Plus de 4 fois par mois

▪ **Valeur à assurer en Vol sur la personne :**DA

Source : documents interne de CASH Assurance.

1-3-Troisième phase : Le choix des garanties

La dernière partie du questionnaire, permet à l'assuré de choisir les garanties souhaitées, il peut choisir sur mesure ses garanties selon les besoins de son entreprise. Les garanties proposées dans un contrat multirisque professionnel sont l'incendie (incendie, explosion, chute de la foudre), le vol (vol du contenu, vol sur la personne, fond et valeur en tiroirs caisse et en coffre-fort), les dégâts des eaux (extension aux infiltrations des eaux à travers les toitures), le bris de glace et d'enseignes lumineuses et la responsabilité civile (responsabilité civile exploitation, intoxication alimentaire, RC parking, RC ascenseurs et monte-charge).

Figure N°06 : Troisième phase du questionnaire

▪ Incendie, Explosion Et Chute De La Foudre	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Dommages aux Appareils électriques.....	<input type="checkbox"/>
▪ Dégâts Des Eaux.....	<input type="checkbox"/>
▪ Bris de glace et Enseignes lumineuses.....	<input type="checkbox"/>
▪ Extension aux Infiltrations des eaux à travers les toitures	<input type="checkbox"/>
▪ Vol du contenu.....	<input type="checkbox"/>
▪ Fond et valeurs en tiroirs, caisse	<input type="checkbox"/>
▪ Fond et valeurs en coffre-fort.....	<input type="checkbox"/>
▪ Vol sur la personne.....	<input type="checkbox"/>
▪ Tempête, Vents violents et Grêle sur les Toitures.....	<input type="checkbox"/>
▪ Inondation.....	<input type="checkbox"/>
▪ Responsabilité Civile Exploitation	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Intoxication Alimentaire.....	<input type="checkbox"/>
▪ RC Parking.....	<input type="checkbox"/>
▪ RC Ascenseurs et Monte-charge.....	<input type="checkbox"/>
▪ Pertes Indirectes	<input type="checkbox"/>
▪ Assurance en Valeur à Neuf.....	<input type="checkbox"/>
▪ Assistance	<input type="checkbox"/>

Source : documents interne de CASH Assurance.

2- Les étapes de souscription

Après avoir rempli le questionnaire on passera à l'étape de tarification sur la base du questionnaire qui est scindé en trois phases tel que présentée dans la première partie de la section, (l'identification de l'assuré, l'identification du risque assuré et le choix de garanties).

A partir de ces informations, l'assureur peut effectuer le calcul statistique de la prime nette à payer à l'aide d'un système informatique EASIC (environnement assurance système information cash).

2-1- Première étape fiche de l'assuré

En remplissant les informations de l'assuré :

- Le nom et le prénom ;
- l'adresse ;
- le type d'activité et son secteur ;
- Le numéro de téléphone ou l'adresse E-mail.

Les renseignements du souscripteur vont être saisis dans le programme informatique utilisé par la CASH assurance.

Dans notre cas étudié on parlera d'un magasin d'accessoires automobile avec atelier de réparation.

Le système va donner automatiquement un numéro pour chaque client (code client) et attribuer à la souscription un numéro de police qui se compose comme suit

Tableau n°08 : Numérotation séquentiel du contrat d'assurance au sein de la compagnie CASH Assurance

X	X	X	X	X	A	A	A	A	T	T	C	C	C	C	NS	NS	NS	NS	NS
D	0	8	0	1	2	0	2	1	10	11	1	2	2	4	0	0	0	N	S
Code d'Agence					Année				Type	Code produit (MP)				Numéro séquentiels					

Source : Principes généraux et procédures de gestion technique de la CASH.

2-2- Deuxième étape risque assuré

Cette étape passe par deux phases.

En premier lieu, le producteur (le souscripteur au niveau de la compagnie d'assurance) Saisi sur l'onglet dédié à renseigner les données nécessaires au risque (EASIC logiciel utilisé par la CASH) pour renseigner le type du risque à assurer ainsi que l'adresse ou se situe le risque, celui-ci doit être un local clôturé.

En deuxième lieu, il saisit dans l'onglet caractéristique ou le producteur exploite les données à partir du questionnaire rempli par l'assuré sur les détails de l'activité :

- L'adresse du locale ;
- La nature d'activité, surface développée et nombre d'employés ;
- Type de glace « qualité », nombre de glace intérieure et extérieur et la valeur des glaces ;
- Qualité de l'assuré, soit propriétaire ou locataire ;
- La valeur de capitale assurée.

Ensuite sur la base du choix de l'assuré sur les garanties souhaitée (à partir du questionnaire), seront également saisie sur le logiciel. Après que l'assureur ai coché sur les garanties obligatoires telles que l'incendie et la responsabilité civile, l'assuré ayant choisi d'autres garanties adéquates et correspondantes à son activité.

Figure N°07 : Garantie souhaité

Informations générales		Description du bien assuré				Bonus/Malus	
Agence	50801 - Trip-Quatu	Numero	VTA_LIMITE	LIMITE	FRANCHISE	Bonus	Malus
Exercice	2021	00001	3478538.14	3478538.14	0		
Produit	1224	Couvertures					
Contrat	10 Nouvelle Police	Garantie	Taux Prime(%)	Prime	VTA	Reduction	Majorations
Nb bien	1	1224 Multirisque Professionnelle					
Effet	27/08/2021	1224D - Incendie, Explosion Et Chute De La Poudre					
Echéance	26/08/2022	1224DA - Contenu	0	8197.0000	3478538.1400	0.0000	0.0000
Apporteur	Agence	1224DB - Bâtiment	0	0.0000	3478538.1400	0.0000	0.0000
Date d'effet	27/08/2021	1224E - Risques Annexes					
Date d'échéance	26/08/2022	1224EA - Choc ou chute d'appareils de navigation aérienne ou d'engins Spatiaux					
		1224EB - Choc de véhicules terrestres identifiés					
		1224EC - Enfumage					
		1224ED - Accidents aux appareils électriques					
		1224F - Responsabilité Civile Assurée					
		1224FA - Recours des Voisins et des Tiers					
		1224G - Dégâts Des Eaux DBE					
		1224GA - Dégâts Des Eaux	0	8137.5000	3478538.1400	0.0000	0.0000
		1224GB - Extension aux Infiltrations des eaux à travers les toitures	0	1627.5000	3478538.1400	0.0000	0.0000
		1224H - Vol					
		1224HA - Vol du contenu	0	11844.0000	3478538.1400	0.0000	0.0000
		1224HB - Vol en coffre					
		Réductions		Majorations			
		Garantie	Libellé	Valeur	Garantie	Libellé	Valeur

Source : logiciel utilisé par la cash.

2-3- Troisième étape calcul de la prime

La prime nette de chaque garantie est calculée automatiquement via le logiciel tout en prenant en considération les caractéristiques renseignées dans les précédentes étapes.

La tarification est établie à partir des informations fournies par l'assuré. Pour tarifier un risque, l'assureur se base sur un certain nombre d'éléments d'appréciation. L'activité est l'élément principal entrant dans la tarification du risque. L'assureur consulte son tarif à la rubrique de l'activité concernée.

Nous avons déjà expliqué dans notre chapitre 2 que chaque activité est classée dans un tableau à lecture direct, notre activité étudiée dans notre cas (magasin d'accessoires automobile avec atelier de réparation) est classé comme suit :

Figure N°08 : Classification de l'activité dans le logiciel utilisé par la CASH.

Activité		Incendie	Vol	Alarme	RC
Famille Activité					
AGENCES, BUREAU DE PROFESSIONS LIBERALES	s et pièces détachées auto et cycle (limitation à 10% sur pneumatiques) sans pose ni montage	3	4	1	1
ALIMENTATION	s et pièces détachées auto et cycle (limitation à 10% sur pneumatiques) avec pose et montage	3	4	1	2
AMEUBLEMENT ET EQUIPEMENT	s pour bateaux sans pose ni montage	4	4	0	2
ARTS (COMMERCE ET MÉTIERS D'ART)	éparation auto, machine agricole	4	1	0	2
ARTICLES DIVERS, CADEAUX	otocycle (vente et atelier)	2	4	1	2
AUTOMOBILES, CYCLES ET AUTRES VEHICULES	vente parking d'automobiles, sans réparation ni vente d'accessoires (limité à 5 véhicules)	2	3	0	2
BAR, CAFE, HOTEL, RESTAURANT, TABAC (SANS PISTE DE JEU)					
BATIMENT, BRICOLAGE					
GESTION DES DECHETS ET DEPOLLUTION					
BEAUTE, SOINS DU CORPS					
BIJOUTERIE, HORLOGERIE, JOALERIE, ORFEVREURIE					
BLANCHISSERIE, LAVERIE, PRESSING					
CHAUSSURES, MAROQUINERIE, SELLERIE, PARAPLUIE					
ELECTRO MENAGER, HI-FI, RADIO, TV, INFORMATIQUE, TELEPHONE					
FLEUR, GRAINE, ANIMALERIE					
LIVRES, JOURNAUX					
LOISIRS					
MAISON					
METAUX					
SANTE					
TEXTILE					

Source : logiciel utilisé par la cash.

Ce tableau est un tableau à lecture directe ou chaque classification nous amène à lire dans la partie de classification du risque donné en fonction de son degré d'aggravation.

Après avoir remplie le questionnaire, nous avons défini que se souscripteur nous a déclaré ce qui suit :

- Type d'activité : Magasin d'accessoires automobile avec atelier de réparation ;
- Valeur du contenu: 3 478 538.14 DA ;
- Surface : 150 m2 ;
- Effectif : 06 ;
- Glaces Blanches avec façonnage : 6 m2 (extérieur) ;
- Limites de garanties: Vol: 100 % ;
- DDE : 100 %.

Après avoir eu connaissance de toutes les informations concernant le souscripteur, l'assureur procède au calcul de la prime à l'aide du logiciel EASIC.

Calcul de la prime :

1°) Incendie, Explosions et Risques Annexes (catégorie : 3)

Prime nette incendie : 8 197.00 DA

2°) Vol (classe : 4) (100%)

Prime nette vol : 11 844.00DA

3°) RC (Classe : 2)

Prime nette RC : 1 890.00DA

4°) BDG

Prime nette BDG (6 X 84): 1 008.00 DA

5°) DDE (100%)

Prime nette DDE : 9 765.00 DA

Prime nette Totale = **32 704.00 DA**

La prime que doit payer l'assuré afin de couvrir ses biens contre les risques assurés est calculé par le total de toutes les primes sur chaque garantie, lui ajoutant les accessoires (coût de police) et les taxes (TVA et timbre de dimension).

Une fois que l'assuré accepte la prime qui lui est proposée, le producteur valide la facture pro-forma qui sera présenté aux dispositifs d'aide à la création de la micro entreprise, dans le cas où le projet est accepté par la commission de L'ANADE ou CNAC, la facture pro-forma sera officielle, après que l'assuré se présentera a nouveaux à la CASH.

Après que l'assuré accepte la prime qui lui est proposée, le producteur valide le contrat ou un numéro de police est donné automatiquement sous un numéro d'ordre,

l'assureur procède à l'impression du contrat en quatre exemplaires, deux seront donnés à l'assuré, deux autres conservés au niveau de l'agence.

Après cette étape, les bailleurs de fonds sont engagés à fournir une attestation de franchise TVA, le porteur du projet paiera la facture d'assurance en HT qui est d'ailleurs, l'un des avantages que procure la création d'entreprise par le biais des dispositifs (exonération de taxe et d'impôts pendant cinq ans).

Les bailleurs de fonds demanderont au porteur de projet de leur remettre un avenant de subrogation auprès de la compagnie d'assurance afin de garantir leur intérêt.

Les bailleurs de fonds utilisent deux actions pour garantir leurs intérêts :

- **Hypothèque** : Pour que l'assuré ne puisse pas vendre les biens achetés à crédits dans le cas où il ne pourra pas payer le crédit à échéance, le bien sera saisi par les bailleurs de fonds.
- **Subrogation** : On distingue trois cas de subrogation en assurance :
 - Acte de subrogation responsabilité civile : transfert aux assureurs des droits et actions de l'assuré contre ceux qui, par leurs faits, ont causés à celui-ci un dommage indemnisé en exécution du contrat ;
 - Acte de subrogation maritime : Dans le cas où l'assuré est atteint d'une avarie (sinistre), l'assureur qui se substitue à la place de l'assuré pour réclamer un recours en assurance maritime ;
 - Avenant de subrogation : C'est un document émis par la compagnie d'assurance qui se signe d'une manière triangulaire qui sert à changer le bénéficiaire, le bailleur de fonds (banque 1^{ère} rang et ANADE\CNAC en 2^{ème} rang) se substituera à la place de l'assuré. En cas de sinistre causé au bien assuré les bailleurs de fonds se substituent à la place de l'assuré pour percevoir une indemnité, cet avenant est établi pour préserver les intérêts des bailleurs de fonds.

3- La production des PME

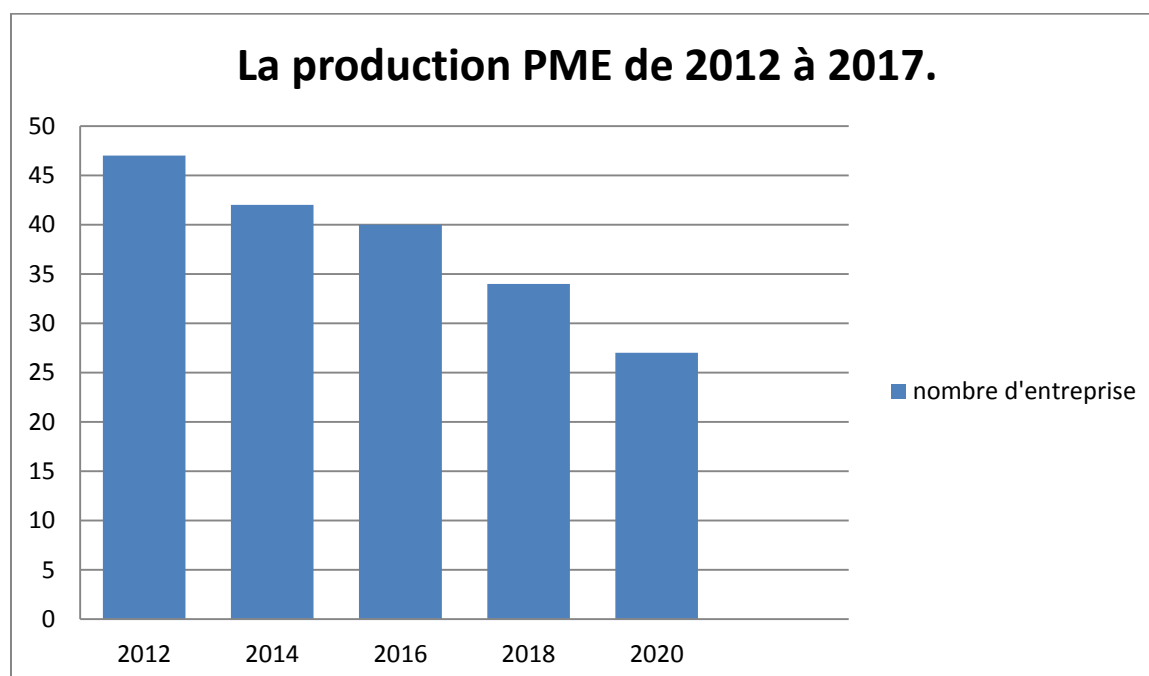
Depuis l'année 2012 la compagnie d'assurance CASH a pu couvrir par une assurance un effectif de 190 entreprises qui sont créées dans le cadre de dispositif d'aide ANSEJ et CNAC.

Tableau n°09 : Evolution du nombre des micro-entreprises créées dans le cadre des dispositifs publics ANSEJ et CNAC et bénéficiant des produits d'assurance au niveau de la CASH

Années	2012	2014	2016	2018	2020
Nombre d'entreprise	47	42	40	34	27
Primes	941 186,07	839 558,11	809 580,97	683 431,95	548 255,09

Source : statistiques collecté auprès de La CASH.

Graphe n° 02 : représentation graphique des données statistiques de la production PME/PMI assurée dans le cadre des dispositifs d'aide (ANSEJ/CNAC) de 2012 à 2020.



Source : statistiques collecté auprès de La CASH.

D'après le tableau précédent, le nombre d'entreprises créés dans le cadre des dispositifs d'aide ANSEJ et CNAC durant l'intervalle 2012 à 2020 et qui se sont paraphés des contrats auprès de la compagnie d'assurance CASH est en diminution surtout après la crise des finances en devises de 2014 ; la chute du prix du pétrole en 2014 a entraîné une baisse remarquable de 34 entreprises à 27 entreprises assurées en 2020, ce qui s'explique par le resserrement des moyens de l'Etat destinés au financement de nouvelles créations d'entreprises et aussi par la baisse de l'engouement des jeunes à s'engager dans les dispositifs publics, compte tenu des résultats peu convaincants voire décevants, et qui sont diffusés sur

les réseaux sociaux par les collectifs de micro entrepreneurs qui refusent de rembourser les crédits dont ils ont bénéficié.

3-1- L'indemnisation de la CASH durant la période 2012-2020

La compagnie d'assurance CASH a été dans l'obligation d'indemniser 4 entreprises durant les 8 dernières années.

Tableau n°10: nombre d'entreprises indemnisées durant la période 2012-2020.

Années	2012	2014	2016	2018	2020
Nombre d'entreprise	00	00	02	02	00
Primes	00	00	632 275	38 822,66	00

Source : statistiques collecté auprès de La CASH.

D'après les statistiques collectées au niveau de la CASH de Tizi-Ouzou, le nombre des entreprises qui sont créées à l'aide des dispositifs ANSEJ et CNAC qui ont été indemnisés durant les huit (08) années précédentes s'élève à quatre (04) entreprises et ceci durant les années 2016 et 2017.

Entre 2016 et 2017, deux entreprises sont indemnisées pour des montants respectifs de 632.275,00 DA (indemnisation des deux entreprises : entreprise pour la production de couscous pour un montant de 33.792,25 DA (bris de machine), et de celle de la pharmacie indemnisée à 598.464,75DA).

Durant l'année 2018, les deux entreprises indemnisées concernent un cabinet groupé (suite à des dégâts des eaux) avec un montant de 5.221,66DA en plus de l'indemnisation d'un salon de coiffure suite à un vol pour une somme de 33.601,00DA.

3-2- Les pratiques assurancielles

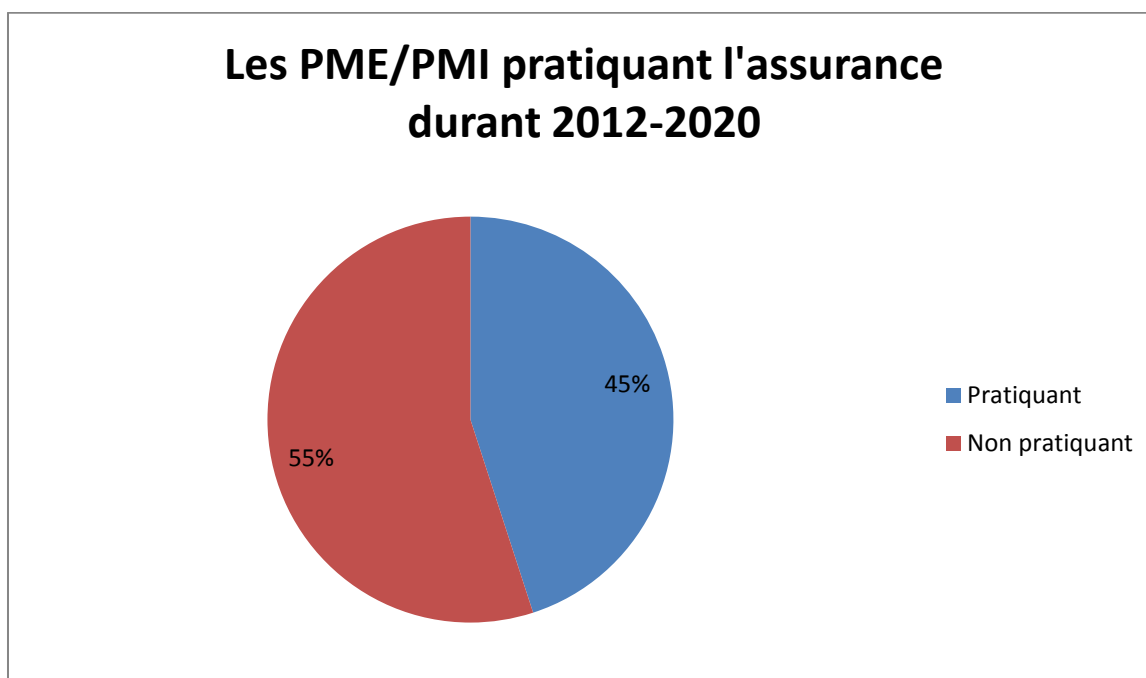
Toutes les entreprises PME/PMI créées dans le cadre des dispositifs d'aide sont obligées d'adhérer à une entreprise d'assurance avant le début de son activité, Après l'expiration de la durée du contrat, plusieurs entreprises n'ont pas renouvelés leur contrat d'assurance. Au niveau de l'agence CASH nous avons collecté les informations suivantes en ce qui concerne les PME/PMI pratiquantes durant la période 2012-2020.

Tableau n°11:évaluation des pourcentages des PME/PMI pratiquantes en assurance

Les PME/PMI	2012-2020
Pratiquant	45%
Non pratiquant	55%

Source : informations collectées auprès de l'agence CASH de Tizi-Ouzou.

Graphe n° 03 : les PME/PMI pratiquant l'assurance durant 2012-2020.



Source : informations collectées auprès de l'agence CASH de Tizi-Ouzou.

D'après le tableau au-dessus seules 45% des PME/PMI pratiquent l'assurance et renouvellent leurs assurances ; 55% de ces entreprises ne pratiquent pas leurs assurances. Cela dénote le manque de la culture assurancielle en Algérie et le non existence de contrôle obligeant à la pratique du renouvellement annuel des assurances.

Conclusion

Le secteur des assurances en Algérie a connu beaucoup d'évolutions dans un contexte en mutation permanente, il a connu trois phases :

Une phase de transition au lendemain du recouvrement de l'indépendance qui va de 1962 à 1966, une phase de socialisation de 1966 à 1989 et enfin une phase de développement, résultat de l'ouverture économique et de la volonté de s'insérer dans la mondialisation à travers l'instauration de l'économie de marché depuis 1989 à nos jours ou il devient de plus en plus concurrentiel, on trouve des compagnie public (SAA, CAAT, CASH...etc.) et des compagnie privé (SALAMA assurances, ALLIANCES assurances...etc.) et même des compagnies étrangers (AXA assurance, TRUST assurances...etc.).

Ensuite en seconde partie nous avons présenté l'organisme d'accueil CASH assurance, cette dernière comme toute compagnie d'assurance, vend le produit multirisque professionnel aux entreprises créées dans le cadre des dispositifs d'aide ANADE et CNAC, à travers notre étude nous avons fait des statistiques concernant le nombre d'entreprises qui ont souscrits des contrats d'assurance auprès de la CASH. A travers notre étude nous avons remarqué que le nombre d'entreprises créés dans le cadre des dispositifs d'aide ANSEJ et CNAC durant l'intervalle 2012 à 2020 et qui ont paraphés des contrats d'assurance auprès de la compagnie CASH est en diminution surtout après la crise financière de 2014.

Enfin notre étude de cas est basée sur la souscription d'une micro entreprise nouvellement créée à l'aide des dispositifs, notre recherche, que nous avons présentée nous a permis de comprendre les étapes de souscription d'un contrat multirisque professionnel, au début le souscripteur est engagé à remplir un questionnaire pour bien informer la compagnie d'assurance pour identifier l'assuré et le risque ainsi que les garanties souhaités, après avoir rempli le questionnaire l'assureur procède à la souscription du contrat grâce au logiciel EASIC.

*Conclusion
générale.*

Conclusion générale

En Algérie, les jeunes ont le plus grand mal à trouver un emploi, qu'ils soient diplômés ou non diplômés. Malgré la mise en place de toute une batterie de dispositifs d'appui en faveur de l'investissement privé, les pouvoirs publics algériens ont consacré des ressources importantes à la promotion de l'emploi, comme ils ont mis en place des programmes de lutte contre le chômage. Parmi ces programmes on peut citer l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) et la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC), et ce afin de pour répondre aux aspirations des chômeurs.

En effet, la création d'entreprise en Algérie à été facilité par ces dispositifs ou le financement atteint jusqu'à 99 % , soit un financement intégral du projet, ces micro-entreprises créés dans le cadre de ces dispositifs bénéficient d'autres avantages fiscaux et parafiscaux (exonération de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipements entrant dans la réalisation de l'investissement, application d'un taux réduit en matière de droit de douane pour les biens d'équipements importés, exemption des droits de mutation et droit d'enregistrement, exonération de la taxe foncière).

A travers nos recherches, nous avons constaté qu'on ne peut pas nier que les dispositifs ANSEJ et CNAC sont très favorables pour la création d'entreprises, vu leur importance et leurs rôles dans la création de la richesse et d'une valeur ajoutée, mais ils doivent être renforcés car ils s'engagent à fournir les fonds nécessaire pour financer la création du projet malheureusement il y a lieu de constater un manque caractérisé en matière de suivi, d'accompagnement et d'assistance pour optimiser la concrétisation et la réussite de cette démarche et éviter les dysfonctionnements et les échecs à répétition , ce qui infirme notre première hypothèse. Créer une PME/ PMI ne veut pas dire forcément qu'elle va réussir, car la création d'une entreprise est une aventure compliquée et dure ; en effet certains facteurs peuvent empêcher sa réussite à savoir, le manque de compétence et d'expérience, la mauvaise gestion ainsi qu'un environnement défavorable notamment durant la première période de l'existence de l'entreprise, tous ces facteurs peuvent entraîner les entreprises vers l'échec et la dissolution qui constituent un véritable revers pour l'économie du pays, en plus de l'entrepreneur lui-même, qui va se retrouver au point de départ -le chômage- et même se retrouver comme chômeur endetté.

Cependant le financement accordé par les dispositifs doit être protégé par une assurance, qui est un moyen de protection contre les risques de la vie, elle permet aux entreprises d'assurer ces bien contre les risques auxquels elles sont exposées.

Notre analyse faites au niveau du lieu de stage (la CASH de Tizi-Ouzou), montre que cette dernière a connu une activité dynamique et intense tant au plan technique que financier ; cette agence a pu dégager d'année en année des résultats satisfaisants malgré les difficultés, elle consacre des efforts importants pour offrir des services de qualité pour satisfaire ses clients et être à la hauteur de leurs besoins et attentes. Cependant, nous avons remarqué du côté des micro entreprises créées dans le cadre des dispositifs d'aide ANSEJ et CNAC, que ce soit pour les entreprises ayant réussi ou celles qui sont en difficultés, il n'y a que peu d'entre elles qui assurent la survie de leurs entreprises contre les risques auxquels elles sont exposées ; ceci est dû à l'absence de la culture assurancielle en Algérie ; ce comportement renvoie au fait que l'assurance est souvent considérée comme une charge chez les promoteurs et non comme une protection ou une partie de l'investissement, ce qui les empêche de la pratiquer et d'ailleurs la meilleure illustration de ce paradoxe est le fait que l'ensemble des promoteurs paient l'assurance de leurs véhicules (l'assurance de route) car les véhicules sont soumis aux contrôles des services de sécurité.

Par ailleurs, il y a lieu de constater que les compagnies d'assurance n'offrent pas plusieurs produits pour la micro entreprise, car tout type de ces dernières sont soumises à un seul produit qui est la multirisque professionnelle, par exemple un mécanicien et un boulanger s'assurent de la même manière, et c'est l'un des raisons par laquelle les entrepreneurs ont tendance à souscrire uniquement les assurances obligatoire du point de vue réglementaire (l'assurance des véhicules, la responsabilité civile), ce qui infirme notre deuxième hypothèse.

Une entreprise mûre, est une entreprise qui sait définir les risques qu'elle encourt, par prévoyance, elle transfère les risques par la souscription des contrats d'assurances afin de lui permettre de travailler en toute sérénité et de développer son activité, ce qui confirme notre troisième hypothèse.

Nous terminons cette conclusion par quelques propositions qui nous semblent opportunes pour répondre aux insuffisances et dérives constatées sur le terrain :

- Promouvoir une vraie formation des promoteurs et des personnels des dispositifs au management d'entreprise ;

Conclusion générale

- Créer un mécanisme de suivi de la gestion en cours d'exploitation par des bureaux d'étude ou par des patrons d'entreprises qui s'y engagent ;
- Développer la création d'entreprises (ANSEJ/CNAC) dans la sous-traitance aux grandes entreprises et réaliser les études au profit des jeunes promoteurs pour les projets prioritaires ou présentant une certaine complexité ;
- Offrir des différents produits d'assurance aux choix des entrepreneurs.

*Références
bibliographiqu
es*

❖ Ouvrage:

BOUTILLIER Sophie et UZINIDIS Dimitri, l'entrepreneur, édition economica, Paris, 1995.

BOUYAKOUB.F, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH,Alger ,2000.

CHARBONNIER Jacques, « Dictionnaire de la gestion des risques et des assurances », édition [Maison du dictionnaire](#) , 2004.

HASSID « introduction à l'étude des assurances économiques », édition ENAL, Alger, 1984.

Jérôme Yeatman, Manuel international de l'assurance, Economica, Paris, 1998.

LANDEL.J « Lexique des termes d'assurance » ,5eme édition, l'Argus de l'assurance, Paris, 2005.

Messaoud Boualem TAFIANI, « les assurances en Algérie », éd. Entreprise Algérienne de presse, Alger, 1987.

Nadine LEVRATTO, « Particularités des PME : les conséquences pour leur gestion » in Louis Jacques FILION, « Management des PME : de la création à la croissance », édition RearsonEducation, 2007.

YEATMAN, Jérôme. « Manuel internationale de l'assurance ».2ème édition ÉCONOMICA, 2005.

❖ Thèses et mémoires:

BENANTEUR Sadia et BEY Assia, «L'impact des assurances sur la sécurité financière des entreprises Cas : La SALAMA ASSURANCE», mémoire Master, Option : Finance, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2014.

DADENE FATMA ET CHELLALI RAZIKA, « LA CNAC (caisse nationale d'Assurance Chômage) création et perspective », mémoire licence, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2000.

Docteur LAGHIMA AMINA, « Impacte des politiques d'aide à l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprises chez les jeunes. Cas ANSEJ de Tizi-Ouzou », mémoire magister, option : management des entreprises, UMMTO, Tizi-Ouzou, juin 2012.

GANI MESSAD, « Les PME-PMI COMME ACTEURS DU DEVELEPPMENT LOCAL : CAS DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU », mémoire magister, Option : « Economie Publique Locale et Gestion des Collectivités Locales », UMMTO, Tizi-Ouzou ,25 mai 2010.

HAMIDOUCHE NARIMANE ET RAOUIA, « Le financement bancaire du micro entreprise dans le cadre des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC, au niveau de la wilaya de Bejaia », mémoire master, université A-Mira, Bejaïa, septembre 2013.

HAMLAT LIZA et HEDJINE FATMA, «Création et assurance des micro entreprises en Algérie, à l'aide des dispositifs publics ANSEJ et CNAC. Cas de la wilaya de Tizi-Ouzou», mémoire Master, Option : Finance et Assurance, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2017.

HANICHE Sabrina ; KACED Kahina, « Contrat d'assurance multirisque professionnel au sein de l'agence de la SAA Draa El Mizan : 2013 à 2017 », ummto master; spécialité : FA, 2018.

SOUFIT S, « Analyse de la stratégie de diversification des compagnies d'assurances sur le marché assurantiel algérien cas de la TRUST Alegria », mémoire de Master en Finance et Comptabilité, Option Finance et Banque, Université de Bejaia, 2011.

TAROUEN SAID RYMA ET SENHDI DAHBIA, « La question du chômage et de l'insertion professionnelle des jeunes chômeurs à travers l'agence nationale de l'emploi ANEM Cas pratique : La direction de l'emploi de la wilaya de Bejaïa », mémoire master, université A-Mira, Bejaïa ,2014.

❖ **Revue et documents:**

Document fournis par L'ANADE

Document fournis par la CNAC

Documents interne de la CASH Assurance.

Générale assurance méditerranéenne, contrat d'assurance multirisque professionnelle des activités commerciales et artisanales.

Guide des procédures de prise en charge des dossiers des chômeurs promoteur âgés de 30 à 50ans, 2017.

Guide sur le nouveau dispositif de soutien aux chômeurs promoteurs.

Principes généraux et procédures de gestion technique de la CASH.

Revue Centre de Recherche pour le Budgets Familiaux, « Bien utiliser les assurances », les éditions de l'épargne, 1990.

KISSOUM Khaled Séminaire CCI DAHRA, 2017.

❖ Textes réglementaires:

Article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Article n°15, Alinéa 5 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.

Article n°13 alinéa 2 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.

Article n°30 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.

Décret exécutif correspondant au 20 juillet 2020.

Décret exécutif n°17-278 du 9 octobre 2017.

Décret exécutif n°18-201 du 2 Aout 2018.

Décret exécutif n°20-186 du 20 juillet 2020.

Décret exécutif n° 94-188, du 06 juillet 1994.

Décret exécutif n°96-296 du 08 Septembre 1996, chargé de l'encouragement du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs.

Décret législatif n° 94-11 du 26 mai 1994, afin d'aider les chômeurs âgés de 30 à 50 ans pour la création de leurs projet.

Décret du 06 mars 1947, portant le règlement des administrations publiques pour le contrôle des sociétés d'assurances.

L'ordonnance n° 06-04 du 20-02-2006.

L'ordonnance n° 66-127 du 27-05-1966.

L'ordonnance n° 96-06 du 10-01-1996.

L'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996.

Notre lettre circulaire n°306 du 27 septembre 2004.

L'ordonnance 95-07 relative aux assurances et l'union algérienne des sociétés d'assurances et de réassurances (UAR).

Revue de l'assurance : N°8 / 1^{er} semestre 2015- revue éditée par le Conseil National des Assurances.

❖ Sites web:

www.ansej.org.dz

www.cash-assurance.dz

<https://www.commerce.gov.dz/choix-de-la-forme-juridique-de-votre-entreprise-1>

<http://www.cnac.dz>

<https://entreprise.mma.fr/votre-activite/multirisque-definition.html>



Annexes

Annexe: 01

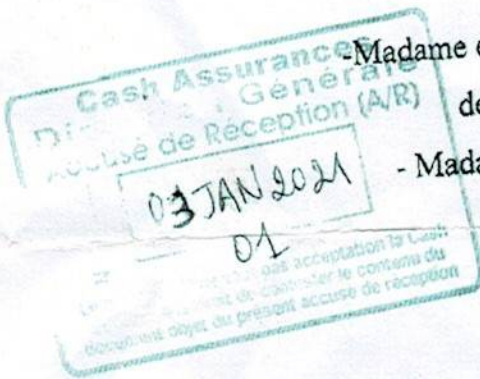
الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLICQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE
DU TRESOR

وزارة المالية
المديرية العامة للخزينة

N° 601 DGT/DASS/SDA/2020.

29 DEC. 2020



- Madame et Messieurs les Présidents Directeurs Généraux des sociétés d'assurance de dommages.
- Madame et Messieurs les Directeurs Généraux des sociétés d'assurance de dommages.

Objet : Indice des Risques Industriels.

Réf : Notre lettre circulaire n° 306 du 27 septembre 2004.

Dans le cadre de la révision périodique de la valeur de l'indice des Risques Industriels « RI », j'ai l'honneur de vous informer que la nouvelle valeur de ce dernier pour la période allant du 1^{er} Janvier au 31 Décembre 2021, est fixée à 33 693.

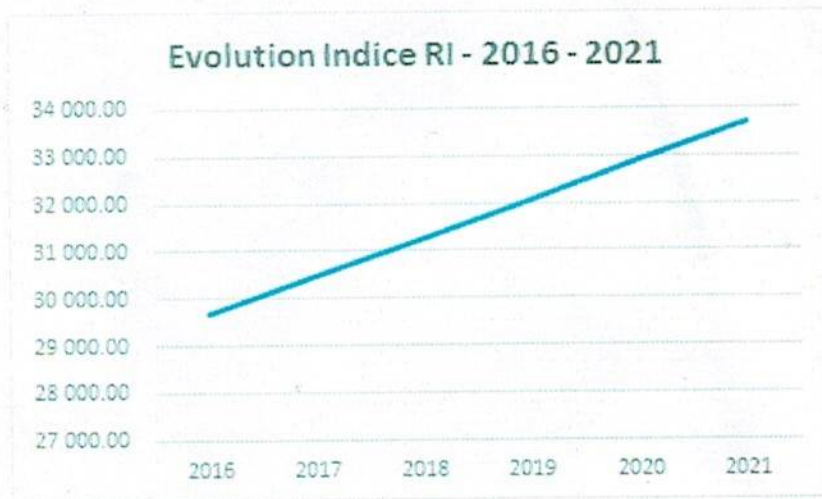
Veuillez agréer, Mesdames et Messieurs, l'expression de ma parfaite considération.



مدير التامينات
د. مرامى

Copie pour :

- Monsieur le PDG de la CCR.
- Monsieur le Président de l'UAR.
- Madame la secrétaire du BST.
- Monsieur le Secrétaire du CNA.



Ainsi, en sus de ce qui est évoqué ci-dessous en début 2020, il convient de préciser que l'indice RI pourrait être un argument pour sensibiliser la clientèle sur la nécessité de l'actualisation régulière des valeurs de leurs biens, à la fois, pour atténuer les effets de la dépréciation monétaire et pour mettre en adéquation les valeurs des biens avec la réalité marché.

En restant à votre disposition, meilleures salutations.

Djamal Eddine DJEBARRA

Directeur Incendie et Risques Annexes

Ligne Directe (+213) 023 96 70 27 | (+213) 0770 70 18 74

Standard (+213) 023 96 70 06 à 09 - 12 & 13 - Poste 169

✉ : d-djebarra@cash-assurances.dz

Adresse : 135, Bd des Martyrs – Alger.

CASH

ASSURANCES

شركة تأمين المحروقات

De : Djamel Eddine Djebarra

Envoyé : mardi 21 janvier 2020 17:29

À : Directeurs régionaux <Directeurs_regionaux@cash-assurances.dz>

Cc : CHELLOUCHE MEHDI <M-CHELLOUCHE@cash-assurances.dz>; BOUCHOU Seifedine <S-Bouchou@cash-assurances.dz>; NEDIL Daouia <D-Nedil@cash-assurances.dz>; OUAZENE Assia <A-OUAZENE@cash-assurances.dz>; SERIR Abdelaziz <A-SERIR@cash-assurances.dz>

Objet : MF- indice des risques industriels

Bonjour à tous,

Je mets à votre disposition le courrier du MF portant sur l'indice RI pour l'année 2020. Ainsi, pour cette année, le RI est fixé à **32 889,00** DA, contre 32 085 en 2019, soit une évolution de près de 3% (2.51%). Ceci dit, il convient de préciser qu'entre 2016 et 2020, l'indice RI a connu une augmentation de près de 11%.

Sur ce dernier point, il est indiqué de préciser que l'indice RI peut être un élément de sensibilisation des assurés sur les « dépréciations » que pourraient subir les valeurs de leurs biens assurés d'une année sur une autre lorsque ces valeurs sont reconduites automatiquement avec les mêmes montants. Vous comprendrez que pour un risque dont les valeurs n'ont pas connu de changements sur les 05 années (2020 compris), sa VTA aurait de fait subi une « dépréciation » de plus de 10%.

Aussi et à titre d'information, il est utile de rappeler que l'indice RI est utilisé par le marché des assurances dans certains volets de son activité, notamment dans les cas de :

- L'assurance avec adaptation périodique des valeurs ;
- L'assurances après estimation préalable des biens ;
- La modification des seuils de passage des risques du tarif des risques simples au tarif des risques industriels.

Enfin, pour ce dernier point, le seuil RI permet de tracer la frontière entre les types de risques sur la base de la valeur du contenu dont le montant (matériel et/ou marchandises) assuré (ou non) dépasse les 1 000 fois la valeur de l'indice « RI », abstraction faite des risques ordinaires et de petites importances telles que les habitations simples, les petits commerces et artisans, les cabinets de profession libérale, etc.

A toutes fins utiles, nous vous demandons de diffuser le document en attaché à l'ensemble du réseau commercial.

En restant à votre disposition, meilleures salutations.

Djamal Eddine DJEBARRA

Directeur Incendie et Risques Annexes

Ligne Directe (+213) 023 96 70 27 | (+213) 0770 70 18 74

Standard (+213) 023 96 70 06 à 09 - 12 & 13 - Poste 169

✉ : d-djebarra@cash-assurances.dz

Adresse : 135, Bd des Martyrs – Alger.

CASH

ASSURANCES

شركة تأمين المحروقات

Annexe 02

TARIF INCENDIE EXPLOSIONS ET RISQUES ANNEXES

CAPITAL SUR CONTENU I	1ère CATEGORIE		2ème CATEGORIE		3ème CATEGORIE		4ème CATEGORIE		5ème CATEGORIE	
	SURFACE N° EXCEDANT PAS		SURFACE N° EXCEDANT PAS		SURFACE N° EXCEDANT PAS		SURFACE N° EXCEDANT PAS		SURFACE N° EXCEDANT PAS	
	250 M ² EN DA	500 M ² EN DA	250 M ² EN DA	500 M ² EN DA	250 M ² EN DA	500 M ² EN DA	250 M ² EN DA	500 M ² EN DA	250 M ² EN DA	500 M ² EN DA
300.000 DA	798	912	1014	1125	1059	1197	1803	2001	1863	2253
400.000 DA	996	1110	1272	1383	1317	1455	2301	2499	2361	2751
500.000 DA	1218	1332	1554	1665	1599	1737	2823	3021	2883	3273
600.000 DA	1464	1578	1860	1971	1905	2043	3369	3567	3429	3819
700.000 DA	1734	1848	2190	2301	2235	2373	3939	4137	3999	4389
800.000 DA	2028	2142	2544	2655	2589	2727	4533	4731	4593	4983
900.000 DA	2298	2427	2883	3009	2934	3090	5136	5361	5205	5346
1.000.000 DA	2436	2664	3108	3330	3198	3474	5646	6042	6546	6809
1.200.000 DA	2928	3156	3720	3942	3810	4086	6738	7134	6858	7638
1.400.000 DA	3468	3696	4380	4602	4470	4746	7878	8274	7998	8778
1.600.000 DA	4056	4284	5088	5310	5178	5454	9066	9462	9186	9966
1.800.000 DA	4596	4854	5766	6018	5868	6180	10272	10722	10422	10692
2.000.000 DA	4872	5328	6216	6660	6396	6948	11292	11982	11634	12618
2.200.000 DA	5359	5860	6837	7326	7035	7642	12421	13180	12797	13879
2.400.000 DA	5846	6392	7458	7992	7674	8336	13550	14378	13960	15140
2.600.000 DA	6333	6924	8079	8658	8313	9030	14679	15576	15123	16401
2.800.000 DA	6820	7456	8700	9324	8952	9724	15808	16774	16286	17662
3.000.000 DA	7307	7988	9321	9990	9591	10418	16937	17972	17449	18923
3.200.000 DA	7794	8520	9942	10656	10230	11112	18066	19170	18612	20184
3.400.000 DA	8281	9052	10563	11322	10869	11806	19195	20368	19775	21445
3.600.000 DA	8768	9584	11184	11988	11508	12500	20324	21566	20938	22706
3.800.000 DA	9255	10010	11805	12654	12147	13194	21453	22764	22101	23967
4.000.000 DA	9742	10536	12426	13320	12786	13888	22582	23962	23264	25228
4.200.000 DA	10229	11062	13047	13986	13425	14582	23711	25160	24427	26489
4.400.000 DA	10716	11588	13668	14652	14064	15276	24840	26358	25590	27750
4.600.000 DA	11203	12114	14289	15318	14703	15970	25969	27556	26753	29011
4.800.000 DA	11690	12640	14910	15984	15342	16664	27098	28754	27916	30272
5.000.000 DA	12177	13166	15531	16650	15981	17355	28227	29952	29079	31533

NOTA:

TARIF VOL

lère
CLASSE

Montants Assurés et Primes Nettes Correspondantes (en Dinars)								
CAPITAL CONTENU	100% DU CAPITAL	PRIME	50% DU CAPITAL	PRIME	25% DU CAPITAL	PRIME	10% DU CAPITAL	PRIME
300 000	300 000	369	150 000	283	75 000	235	30 000	190
400 000	400 000	492	200 000	378	100 000	304	40 000	246
500 000	500 000	594	250 000	455	125 000	366	50 000	297
600 000	600 000	694	300 000	531	150 000	427	60 000	347
700 000	700 000	790	350 000	604	175 000	486	70 000	395
800 000	800 000	888	400 000	678	200 000	545	80 000	444
900 000	900 000	1 008	450 000	773	225 000	613	90 000	499
1 000 000	1 000 000	1 128	500 000	868	250 000	681	100 000	554
1 200 000	1 200 000	1 353	600 000	1 041	300 000	817	120 000	664
1 400 000	1 400 000	1 578	700 000	1 214	350 000	953	140 000	774
1 600 000	1 600 000	1 803	800 000	1 387	400 000	1 089	160 000	884
1 800 000	1 800 000	2 028	900 000	1 560	450 000	1 225	180 000	994
2 000 000	2 000 000	2 253	1 000 000	1 733	500 000	1 361	200 000	1 104
2 200 000	2 200 000	2 478	1 100 000	1 906	550 000	1 497	220 000	1 214
2 400 000	2 400 000	2 703	1 200 000	2 079	600 000	1 633	240 000	1 324
2 600 000	2 600 000	2 928	1 300 000	2 252	650 000	1 769	260 000	1 434
2 800 000	2 800 000	3 153	1 400 000	2 425	700 000	1 905	280 000	1 544
3 000 000	3 000 000	3 378	1 500 000	2 598	750 000	2 041	300 000	1 654
3 200 000	3 200 000	3 603	1 600 000	2 771	800 000	2 177	320 000	1 764
3 400 000	3 400 000	3 828	1 700 000	2 944	850 000	2 313	340 000	1 874
3 600 000	3 600 000	4 053	1 800 000	3 117	900 000	2 449	360 000	1 984
3 800 000	3 800 000	4 278	1 900 000	3 290	950 000	2 585	380 000	2 094
4 000 000	4 000 000	4 503	2 000 000	3 463	1 000 000	2 721	400 000	2 204
4 200 000	4 200 000	4 728	2 100 000	3 636	1 050 000	2 857	420 000	2 314
4 400 000	4 400 000	4 953	2 200 000	3 809	1 100 000	2 986	440 000	2 424
4 600 000	4 600 000	5 178	2 300 000	3 982	1 150 000	3 121	460 000	2 534

TARIF VOL

2ème CLASSE

Montants Assurés et Primes Nettes Correspondantes (en Dinars)								
CAPITAL CONTENU	100% DU CAPITAL	PRIME	50% DU CAPITAL	PRIME	25% DU CAPITAL	PRIME	10% DU CAPITAL	PRIME
300 000	300 000	556	150 000	430	75 000	375	30 000	300
400 000	400 000	742	200 000	574	100 000	462	40 000	271
500 000	500 000	886	250 000	684	125 000	551	50 000	443
600 000	600 000	1 028	300 000	792	150 000	638	60 000	514
700 000	700 000	1 162	350 000	895	175 000	720	70 000	581
800 000	800 000	1 296	400 000	997	200 000	802	80 000	648
900 000	900 000	1 466	450 000	1 122	225 000	902	90 000	729
1 000 000	1 000 000	1 636	500 000	1 247	250 000	1 002	100 000	810
1 200 000	1 200 000	1 963	600 000	1 496	300 000	1 202	120 000	972
1 400 000	1 400 000	2 290	700 000	1 745	350 000	1 402	140 000	1 134
1 600 000	1 600 000	2 617	800 000	1 994	400 000	1 602	160 000	1 296
1 800 000	1 800 000	2 944	900 000	2 243	450 000	1 802	180 000	1 458
2 000 000	2 000 000	3 271	1 000 000	2 492	500 000	2 002	200 000	1 620
2 200 000	2 200 000	3 598	1 100 000	2 741	550 000	2 202	220 000	1 782
2 400 000	2 400 000	3 925	1 200 000	2 990	600 000	2 402	240 000	1 944
2 600 000	2 600 000	4 252	1 300 000	3 239	650 000	2 602	260 000	2 106
2 800 000	2 800 000	4 579	1 400 000	3 488	700 000	2 802	280 000	2 268
3 000 000	3 000 000	4 906	1 500 000	3 737	750 000	3 002	300 000	2 430
3 200 000	3 200 000	5 233	1 600 000	3 986	800 000	3 202	320 000	2 592
3 400 000	3 400 000	5 560	1 700 000	4 235	850 000	3 402	340 000	2 754
3 600 000	3 600 000	5 887	1 800 000	4 484	900 000	3 602	360 000	2 916
3 800 000	3 800 000	6 214	1 900 000	4 733	950 000	3 802	380 000	3 078
4 000 000	4 000 000	6 541	2 000 000	4 982	1 000 000	4 002	400 000	3 240
4 200 000	4 200 000	6 868	2 100 000	5 231	1 050 000	4 202	420 000	3 402
4 400 000	4 400 000	7 195	2 200 000	5 480	1 100 000	4 402	440 000	3 564
4 600 000	4 600 000	7 522	2 300 000	5 729	1 150 000	4 602	460 000	3 726
4 800 000	4 800 000	7 849	2 400 000	5 978	1 200 000	4 802	480 000	3 888
5 000 000	5 000 000	8 176	2 500 000	6 227	1 250 000	5 002	500 000	4 050

TARIF VOL

3^{ème} CLASSE

Montants Assurés et Primes Nettes Correspondantes (en Dinars)								
CAPITAL CONTENU	100% DU CAPITAL	PRIME	50% DU CAPITAL	PRIME	25% DU CAPITAL	PRIME	10% DU CAPITAL	PRIME
300 000	300 000	781	150 000	623	75 000	579	30 000	525
400 000	400 000	1 042	200 000	831	100 000	772	40 000	700
500 000	500 000	1 261	250 000	1 039	125 000	965	50 000	832
600 000	600 000	1 476	300 000	1 202	150 000	1 129	60 000	965
700 000	700 000	1 687	350 000	1 356	175 000	1 288	70 000	1 090
800 000	800 000	1 896	400 000	1 512	200 000	1 447	80 000	1 217
900 000	900 000	2 111	450 000	1 701	225 000	1 628	90 000	1 369
1 000 000	1 000 000	2 326	500 000	1 890	250 000	1 809	100 000	1 521
1 200 000	1 200 000	2 791	600 000	2 268	300 000	2 170	120 000	1 825
1 400 000	1 400 000	3 256	700 000	2 646	350 000	2 531	140 000	2 129
1 600 000	1 600 000	3 721	800 000	3 024	400 000	2 892	160 000	2 433
1 800 000	1 800 000	4 186	900 000	3 402	450 000	3 253	180 000	2 737
2 000 000	2 000 000	4 651	1 000 000	3 780	500 000	3 614	200 000	3 041
2 200 000	2 200 000	5 116	1 100 000	4 158	550 000	3 975	220 000	3 345
2 400 000	2 400 000	5 581	1 200 000	4 536	600 000	4 336	240 000	3 649
2 600 000	2 600 000	6 046	1 300 000	4 914	650 000	4 697	260 000	3 953
2 800 000	2 800 000	6 511	1 400 000	5 292	700 000	5 058	280 000	4 257
3 000 000	3 000 000	6 976	1 500 000	5 670	750 000	5 419	300 000	4 561
3 200 000	3 200 000	7 441	1 600 000	6 048	800 000	5 780	320 000	4 865
3 400 000	3 400 000	7 906	1 700 000	6 426	850 000	6 141	340 000	5 169
3 600 000	3 600 000	8 371	1 800 000	6 804	900 000	6 502	360 000	5 473
3 800 000	3 800 000	8 836	1 900 000	7 182	950 000	6 863	380 000	5 777
4 000 000	4 000 000	9 301	2 000 000	7 560	1 000 000	7 224	400 000	6 081
4 200 000	4 200 000	9 766	2 100 000	7 938	1 050 000	7 585	420 000	6 385
4 400 000	4 400 000	10 231	2 200 000	8 316	1 100 000	7 946	440 000	6 689
4 600 000	4 600 000	10 696	2 300 000	8 694	1 150 000	8 307	460 000	6 993
4 800 000	4 800 000	11 161	2 400 000	9 072	1 200 000	8 668	480 000	7 297
5 000 000	5 000 000	11 626	2 500 000	9 450	1 250 000	9 029	500 000	7 601

TARIF VOL

4ème

CLASSE

Montants Assurés et Primes Nettes Correspondantes (en Dinars)								
CAPITAL CONTENU	100% DU CAPITAL	PRIME	50% DU CAPITAL	PRIME	25% DU CAPITAL	PRIME	10% DU CAPITAL	PRIME
300 000	300 000	1 393	150 000	1 084	75 000	749	30 000	594
400 000	400 000	1 858	200 000	1 446	100 000	824	40 000	792
500 000	500 000	2 194	250 000	1 705	125 000	1 030	50 000	990
600 000	600 000	2 532	300 000	1 965	150 000	1 236	60 000	1 188
700 000	700 000	2 850	350 000	2 210	175 000	1 442	70 000	1 387
800 000	800 000	3 172	400 000	2 458	200 000	1 648	80 000	1 586
900 000	900 000	3 482	450 000	2 688	225 000	1 894	90 000	1 784
1 000 000	1 000 000	3 792	500 000	2 918	250 000	2 104	100 000	1 982
1 200 000	1 200 000	4 550	600 000	3 501	300 000	2 524	120 000	2 378
1 400 000	1 400 000	5 308	700 000	4 084	350 000	2 944	140 000	2 774
1 600 000	1 600 000	6 066	800 000	4 667	400 000	3 364	160 000	3 170
1 800 000	1 800 000	6 824	900 000	5 250	450 000	3 784	180 000	3 566
2 000 000	2 000 000	7 582	1 000 000	5 833	500 000	4 204	200 000	3 962
2 200 000	2 200 000	8 304	1 100 000	6 416	550 000	4 624	220 000	4 358
2 400 000	2 400 000	9 058	1 200 000	6 999	600 000	5 044	240 000	4 754
2 600 000	2 600 000	9 812	1 300 000	7 582	650 000	5 464	260 000	5 150
2 800 000	2 800 000	10 566	1 400 000	8 165	700 000	5 884	280 000	5 546
3 000 000	3 000 000	11 320	1 500 000	8 748	750 000	6 304	300 000	5 942
3 200 000	3 200 000	12 074	1 600 000	9 331	800 000	6 724	320 000	6 338
3 400 000	3 400 000	12 828	1 700 000	9 914	850 000	7 144	340 000	6 734
3 600 000	3 600 000	13 582	1 800 000	10 497	900 000	7 564	360 000	7 130
3 800 000	3 800 000	14 336	1 900 000	11 080	950 000	7 984	380 000	7 526
4 000 000	4 000 000	15 090	2 000 000	11 663	1 000 000	8 404	400 000	7 922
4 200 000	4 200 000	15 844	2 100 000	12 246	1 050 000	8 824	420 000	8 318
4 400 000	4 400 000	16 598	2 200 000	12 829	1 100 000	9 244	440 000	8 714
4 600 000	4 600 000	17 352	2 300 000	13 412	1 150 000	9 664	460 000	9 110
4 800 000	4 800 000	18 106	2 400 000	13 995	1 200 000	10 084	480 000	9 506
5 000 000	5 000 000	18 860	2 500 000	14 578	1 250 000	10 504	500 000	9 902

TARIF DÉGÂTS DES EAUX

Montants assurés et primes nettes correspondantes (en Dinars)								
CAPITAL CONTENU	100% DU CAPITAL	PRIME	50% DU CAPITAL	PRIME	25% DU CAPITAL	PRIME	10% DU CAPITAL	PRIME
300.000	300.000	561	150.000	424	75.000	334	30.000	268
400.000	400.000	748	200.000	566	100.000	445	40.000	357
500.000	500.000	936	250.000	724	125.000	556	50.000	446
600.000	600.000	1124	300.000	848	150.000	667	60.000	535
700.000	700.000	1312	350.000	989	175.000	778	70.000	624
800.000	800.000	1500	400.000	1130	200.000	889	80.000	713
900.000	900.000	1687	450.000	1271	225.000	1000	90.000	802
1.000.000	1.000.000	1874	500.000	1412	250.000	1111	100.000	891
1.200.000	1.200.000	2248	600.000	1694	300.000	1333	120.000	1069
1.400.000	1.400.000	2622	700.000	1976	350.000	1555	140.000	1247
1.600.000	1.600.000	2996	800.000	2258	400.000	1777	160.000	1425
1.800.000	1.800.000	3370	900.000	2540	450.000	1999	180.000	1603
2.000.000	2.000.000	3744	1.000.000	2822	500.000	2221	200.000	1781
2.200.000	2.200.000	4118	1.100.000	3104	550.000	2443	220.000	1959
2.400.000	2.400.000	4492	1.200.000	3386	600.000	2665	240.000	2137
2.600.000	2.600.000	4866	1.300.000	3668	650.000	2887	260.000	2315
2.800.000	2.800.000	5240	1.400.000	3950	700.000	3109	280.000	2493
3.000.000	3.000.000	5614	1.500.000	4232	750.000	3331	300.000	2671
3.200.000	3.200.000	5988	1.600.000	4514	800.000	3553	320.000	2849
3.400.000	3.400.000	6362	1.700.000	4796	850.000	3775	340.000	3027
3.600.000	3.600.000	6736	1.800.000	5078	900.000	3997	360.000	3205
3.800.000	3.800.000	7110	1.900.000	5360	950.000	4219	380.000	3383
4.000.000	4.000.000	7484	2.000.000	5642	1.000.000	4441	400.000	3561
4.200.000	4.200.000	7858	2.100.000	5924	1.050.000	4663	420.000	3739
4.400.000	4.400.000	8232	2.200.000	6206	1.100.000	4885	440.000	3917
4.600.000	4.600.000	8606	2.300.000	6488	1.150.000	5107	460.000	4095
4.800.000	4.800.000	8980	2.400.000	6770	1.200.000	5329	480.000	4273
5.000.000	5.000.000	9354	2.500.000	7052	1.250.000	5551	500.000	4451

TARIF BRIS DE GLACES

	PRIMES EN DINARS LE M2	
NATURE DES GLACES	EMPLACEMENT	
	EXTÉRIEUR	INTERIEUR
Glaces blanches ou verres triplés sans Façonnage « Fixes ou Mobiles »	70	35
Glaces blanches ou verres triplés avec façonnage « BORS Polis, CHANFREIN, BISEAUX »	84	42
Glaces Argentées « Sans Façonnage »	140	70
Glaces Argentées « Avec Façonnage » « BORS Polis, CHANFREIN, BISEAUX »	168	84
Sécurité « Avec ou Sans Façonnage »		
Glaces :	112	56
Verres :	56	28
Paravents	280	140
Verres Armés	49	25
Verres Armés pour Ciel Vitrés	98	--
Glaces Épaisseur 5/7m/m	140	140
Glaces Épaisseur 8/10m/m	168	168
Dessus de Bureau (Plus de 10 m/m et glaces de Frigo) Sécurité	280	280
	210	210
Glaces Coulissantes Claires	84	98
Glaces Coulissantes Argentées	84	98
Tubes des Enseignes Lumineuses aux Gaz Rares	105 par Élément	119 par Élément
Enseignes Lumineuses en Plexiglas ou Matières Plastiques.	6% de (a Valeur de l'enseigne	

TARIF

RESPONSABILITÉ CIVILE

EFFECTIF SALARIE Y COMPRIS LE CHEF D'ENTREPRISE	Primes Forfaitaires Selon Classes Tarifaires(en Dinars)		
	CLASSES TARIFAIRES		
	CLASSE 1	CLASSE 2	CLASSE 3
1 - 2	600	7201	1080
3 - 4	1125	1350	2025
5 - 6	1575	1890	2835
7 - 8	1950	2340	3510
9 - 10	2250	2700	4050
11 - 12	2550	3300	4500

FORMULAIRE DE DECLARATION DE RISQUE MULTIRISQUES

I. IDENTIFICATION DE L'ASSURE

Nom & Prénom ou raison sociale :SARL.PRO.GARAGE.....
 Date de naissance :/...../.....
 Activité :Magasin d'accessoire automobile avec atelier de réparation.....
 Adresse :Timizar Loghbar, Tizi Ouzou.....
 Téléphone :0550505050..... Fax : Email:
 Qualité juridique de l'Assuré:
 Locataire
 Propriétaire

II. IDENTIFICATION DU RISQUE

Adresse du bien :Timizar Loghbar, Tizi Ouzou.....
 Loyer mensuel (si locataire):20.000.....DA
 La superficie des locaux :150.....m²/
 Valeur du matériel électrique...../.....DA
 Valeur du contenu :3.478.538.14.....DA

Nature de bien	Bien En (Propriété/Location)	Valeur Déclarée
Equipements	propriété3.478.538.14 DA.....
Outillage et matériel divers	/.....
Marchandises	/.....
Matières Premières	/.....
Produits finis ou semis finis	/.....
Mobilier de bureau	/.....
Matériel Informatique et électronique	/.....

Nature des Glaces

Glaces Blanches Ou Verres Triplés Sans Façonnage -Fixes Ou Mobiles-
 Glaces Blanches Ou Verres Triplés Avec Façonnage - Bors Polis, Chanfrein, Biseaux-
 Glaces Argentées -Sans Façonnage-
 Glaces Argentées -Avec Façonnage- Bors Polis, Chanfrein, Biseaux-
 Sécurité -Avec ou Sans Façonnage -Glaces-
 Sécurité -Avec ou Sans Façonnage -Verres-
 Paravents
 Verres Armés
 Verres Armés Pour Ciel Vitrés
 Glaces Epaisseur 5/7M/M
 Glaces Epaisseur 8/10M/M
 Dessus De Bureau (Plus De 10 M/M Et Glaces De Frigo) Sécurité
 Sécurité
 Glaces Coulissantes Claires
 Glaces Coulissantes Argentées
 Tubes Des Enseignes Lumineuses Aux Gaz Rares
 Superficie des Glaces extérieures/Intérieures : ...06...M²/.....M²
 Valeur déclarée des Glaces :/.....DA (Si superficie totale des Glaces supérieure à 6M²)
 Valeur des Enseignes Lumineuses...../..... DA
 Nombre d'Employé y compris le chef d'entreprise.....06.....
 Quantité des produits inflammables :...../.....Litres

Votre local est-il situé :

- Au-dessous une habitation/Terrasse ou balcon Terrasse
 Occupé par plus d'un quart par un tiers,
 si oui, mentionner son activité :/.....
 Construit et couvert en semi léger
 A proximité d'un autre risque,
 Si oui, quel est la nature de l'activité de ce risque :/.....
 Quelle est la distance :/.....M

Votre local est inoccupé :

- < à 30 jours/an
 > à 30 jours/an
 < à 03 jours/an
 > à 03 jours

- **Votre bien est-il protégé :** Oui Non

Si oui, par :

- Système de Télésurveillance
 Présence de barreaudage
 Gardiennage h24
 Système d'alarme

▪ **Nature de coffres forts :**

- Jusqu'à 200 kgs
 201 à 500 kgs
 501 à 1 000 kgs

- **Valeur à assurer en Vol en Coffre :**/.....DA

- **Valeur à assurer en Tiroir-caisse :**/.....DA

▪ **Vol sur la personne :**

- Transport journalier
 Une fois par semaine
 Plus de 4 fois par mois

- **Valeur à assurer en Vol sur la personne :**/.....DA

III. GARANTIES SOUHAITEES

- Incendie, Explosion Et Chute De La Foudre
 ▪ Dommages aux Appareils électriques.....
 ▪ Dégâts Des Eaux.....
 ▪ Bris de glace et Enseignes lumineuses.....
 ▪ Extension aux Infiltrations des eaux à travers les toitures
 ▪ Vol du contenu.....
 ▪ Fond et valeurs en tiroirs, caisse
 ▪ Fond et valeurs en coffre-fort.....
 ▪ Vol sur la personne.....
 ▪ Tempête, Vents violents et Grêle sur les Toitures.....
 ▪ Inondation.....
 ▪ Responsabilité Civile Exploitation
 ▪ Intoxication Alimentaire.....
 ▪ RC Parking.....
 ▪ RC Ascenseurs et Monte-charge.....
 ▪ Pertes Indirectes
 ▪ Assurance en Valeur à Neuf.....
 ▪ Assistance

IV. DECLARATION DIVERSES

.....Projet créé dans le cadre du dispositif CNAC.....
.....

Fait à ..Tizi.Ouzou....., le
.....27/05/2021.....

L'assuré déclare que son bien est en parfait état et ne présente aucun dommage connu de lui, à ce jour.

Signature de l'assuré

L'Assureur

« Lu et approuvé »

Devis**Avenant de subrogation**
N°: D0801.2021.48.1224.-EXEMPLE**Annexe 04**

Police d'assurance N° :	D0801.2020.10.1224.EXEMPLE
Assuré:	SARL PRO GARAGE
Date d'effet :	27/05/2021
Date d'échéance:	26/05/2022

A la demande de l'Assuré et d'un commun accord entre les parties, il a été convenu d'insérer à la Police ci-dessus mentionnée la présente clause de subrogation.

A ce titre, aucune somme ne pourra être versée au titre de l'indemnité due pour tout sinistre couvert par la présente Police, sans l'intervention et qu'entre les mains du créancier ci-après désigné et dans la limite de la valeur ci-dessous indiquée. Cette renonciation est consentie en vue de favoriser le crédit accordé à l'Assuré.

Rang	Nom du créancier	Adresse	Montant Crédit
2 Rang	CNAC	97, Boulevard Colonel Bougara 16000 EL BIAR ALGER	1 008 776.06
1 Rang	CPA TIZI OUZOU AGENCE 194	TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU TIZI-OUZOU	2 434 976.70

En conséquence et en toute circonstance donnant lieu à l'application d'une sanction, si l'indemnité se trouvait supérieure aux droits du créancier, l'Assuré demeurerait, pour la portion excédant ces droits, sous le coup des sanctions contractuelles.

En cas de sinistre, l'indemnité sera réglée à **(2 Rang CNAC, 1 Rang CPA TIZI OUZOU AGENCE 194)** créanciers qui ne peuvent faire valoir des droits autres que l'indemnité fixée par l'Assureur.

Nonobstant les dispositions du présent Avenant de subrogation, en cas de litige, seule les conditions générales et particulières de la Police d'assurance susvisée, seront applicables.

Le droit pour l'Assureur de résilier le contrat, lors de tous manquements constatés, demeure entier, mais en ce qui concerne les créanciers **(2 Rang CNAC, 1 Rang CPA TIZI OUZOU AGENCE 194)**, cette résiliation ne prendra effet qu'un mois après la notification qui leur sera faite par lettre recommandée avec accusé de réception

Il ne sera pas autrement dérogé aux termes, clauses et autres conditions de la Police à laquelle est inséré le présent Avenant.

L'Assuré paiera à la signature du présent Avenant la prime totale ci-après détaillée:

Prime Nette	Coût d'avenant	Prime Commerciale	TVA	Droit de timbre	Prime Totale
0.00	100.00	100.00	19.00	40.00	159.00 DA

Soit en toutes lettres **Cent Cinquante-Neuf Dinars Algériens Et Zero Centime**

Fait, en trois (03) exemplaires, à: Tizi-Ouzou, le 27/05/2021

P/LES CREANCIERS

P/L'ASSURE

P/L'ASSUREUR

2 Rang CNAC
1 Rang CPA TIZI OUZOU AGENCE 194



*Table des
matières.*

Table des matières

Remerciement. I

Dédicaces. II

Liste des abréviations. IV

Liste des tableaux, figures, schémas et graphes. VI

Sommaire. VIII

Introduction générale..... 01

CHAPITRE I : Créations des micro entreprises

Introduction 07

Section 1 : La micro entreprise 08

1-Notion de la micro entreprise 08

1-1-Définition 08

1-2-Caractéristique de la micro entreprise 09

1-3-Les formes juridiques des micros entreprises 11

1-3-1- L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) 11

1-3-2- La société à responsabilité limitée (SARL) 12

1-3-3-La société en nom collectif (SNC) 12

1-3-4- La société en commandite simple (SCS) 12

1-3-5- La société par action (SPA) 12

1-3-6- L'entreprise artisanale 12

1-3-7-Les entreprises coopératives 13

2- Les objectifs des micro entreprises: 13

3-Le rôle socio-économique des micro entreprises 13

Section 2 : Les Dispositifs de soutien à la création d’entreprise en Algérie	15
1-Le dispositif ANADE ex ANSEJ	15
1-1-Présentation du dispositif ANADE	15
1-2- Condition d’éligibilité	16
2- Les missions de l’ANADE	16
3- Les modes de financements	17
3-1- Le financement triangulaire	17
3-2- Le financement mixte.....	17
3-3- Autofinancement	18
4- Les aides financières et les avantages fiscaux	18
4-1- Phase réalisation	18
4-2- Phase exploitation	19
5- Investissement d’extension	20
5-1- Conditions d’éligibilité	20
5-2- Les aides financière et avantages fiscaux	20
6-Les modalités de remboursement	20
6-1- Financement mixte	20
6-2- Financement triangulaire	20
7- Les étapes de la création	21
7-1- La création de l’entreprise	21
7-2- Phase de réalisation	23
7-3- Phase d’exploitation	25

7-4- Extension de l'entreprise	25
2- Le dispositif CNAC	27
2-1-Présentation du dispositif CNAC	27
2-1-1-L'objectif de la CNAC	27
2-1-2- Les missions de la CNAC	28
2-2-Les conditions d'éligibilité.....	28
2-2-1-Pour les candidats	28
2-2-2- Pour le projet	29
2-3- Les modes de financement de la CNAC.....	29
2-3-1- Financement triangulaire	29
2-4- Les avantages	30
2-4-1 Les avantages octroyés aux promoteurs éligibles, sont de diverses catégories	30
2-4-2- Les Avantages fiscaux	30
2-4-2-1 Avantages fiscaux phase réalisation.....	30
2-4-2-2- Les avantages fiscaux phases exploitation	31
2-4-3- Les aides financières	31
2-5- Les étapes d'accompagnement	32
2-5-1- Phase réalisation	32
2-5-2- Phase exploitation	32
2-5-3-Phase extension	32
2-6- Constitution de dossier de crédit	32
Conclusion.....	35

CHAPITRE II : Assurance des micro-entreprises

Introduction 37

Section 1 : Généralité sur le concept d'assurance..... 38

1-Définitions de l'assurance..... 38

1-1- Définition technique 38

1-2- Définition juridique 38

1-3-Définition économique 38

2- Les parties engagées au sein d'une opération d'assurance 39

2-1-L'assuré 39

2-2-Le souscripteur 39

2-3-Le tiers 39

2-4-L'assureur 39

2-5-le bénéficiaire 39

3- Les types d'assurances..... 39

3-1- Assurance de dommage 39

3-2- Assurance de personnes 40

4-Le rôle de l'assurance 40

4-1-Le rôle social de l'assurance..... 41

4-2-Le rôle économique 42

4-3- -Le rôle financier de l'assurance 43

5- Le contrat d'assurance 43

5-1-Les conditions réglementaires d'un contrat d'assurance 43

5-1-1-Les conditions générales 44

5-1-2-Les conditions particulières 44

5-2- Les éléments d'un contrat d'assurance	44
5-2-1- Le risque	44
5-2-2- La prime	45
5-2-3- L'indemnité	46
5-2-4- La compensation au sein de la mutualité	46
6-Les techniques de couverture des risques par l'assureur	46
6-1- Le transfert du risque	47
6-2- Homogénéité des risques	47
6-3- La dispersion des risques	47
6-4-La division des risques	47
6-4-1- La coassurance	48
6-4-2- La réassurance	48
7-Classification du risque en fonction de l'importance de leurs valeurs	48
7-1- Indice des Risques Industriels	49
Section 2 : Assurance multirisque professionnelle.....	51
1-Définition de la multirisque professionnelle	51
1-1-Les caractéristiques et les objectifs du contrat d'assurance MP	51
1-2-Les objectifs de la multirisque professionnelle	52
1-3-Les auteurs d'une opération d'assurance multirisque professionnelle	52
1-4-Les biens garantis par ce contrat	53
2-Dispositions relatives au contrat	53
2-1- Formulation et prise d'effet du contrat	53
2-2- Durée du contrat	54
2-3- La résiliation du contrat Multirisque professionnelle	54

2-3-1- La résiliation par l'assuré	54
2-3-2 Résiliation par l'assureur	55
2-4- Les obligations de l'assuré et l'assureur	56
2-4-1 De l'assuré	56
2-4-2 De l'assureur.....	57
3-Les garanties et leurs exclusions	58
3-1-L'incendie – l'explosion et les risque annexes	58
3-1-1-Exclusion.....	58
3-2- Le vol	59
3-2-1- Exclusion.....	60
3-3- les dégâts des eaux.....	60
3-3-1- Exclusion.....	60
3-4- Le bris de glaces	61
3-4-1 Exclusions.....	61
3-5- La responsabilité civile.....	62
3-5-1-Exclusions	62
4- La Tarification	63
4-1-Les éléments de base d'une tarification	63
4-2-Les critères pris en compte	64
Conclusion.....	66

CHAPITRE III : Etude de souscription d'un contrat d'assurance pour une micro-entreprise

Introduction	68
Section 1 : Le secteur des assurances en Algérie	69
1-Présentation du secteur des assurances en Algérie	69
1.1. Les lois qui régissent le secteur	69
Section 2 : Présentation de l'organisme d'accueil « CASH Assurance	72
1- Historique de la CASH Assurance	72
2- Les produits et services de la compagnie	74
3- Le capital humain de la compagnie	74
4- Le réseau de la Compagnie	75
Section 3 : Analyse de la relation de La CASH avec les micro-entreprises	75
1-Le Questionnaire	76
1-1-Première phase : Identification de l'assuré	76
1-2-Deuxième phase : Identification du risque	77
1-3-Troisième phase : Le choix des garanties	80
2- Les étapes de souscription	80
2-1- Première étape fiche de l'assuré	81
2-2- Deuxième étape risque assuré	81
2-3- Troisième étape calcul de la prime	82
3- La production des PME	85
3-1- L'indemnisation de la CASH durant la période 2012-2020	87

3-2- Les pratiques assurancielles	87
Conclusion	89
Conclusion générale	90
Bibliographie	94
Annexes.	98
Table des matières.	114
Résumé.	

Résumé

La micro-entreprise est considérée de plus en plus, comme une forme d'organisation économique favorite du fait de son rôle important dans l'intégration économique et sociale.

La création et l'assurance des micro-entreprises en Algérie, en particulier celles créées dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC dans la wilaya de Tizi-Ouzou et de voir si réellement ces dispositifs (ANSEJ, CNAC) mobilisent réellement tous les moyens pour garantir la viabilité des entreprises créées et si les promoteurs eux même disposent des capacités nécessaires et font le nécessaire pour garantir et protéger leur patrimoine on souscrivant des contrats d'assurances.

En effet, Une entreprise mûre est une entreprise qui transfert les risques par la souscription d'un contrat d'assurance afin de lui permettre de travaillé en toute sérénité et de développé son activité,

La CASH assurance, vend le produit multirisque professionnel aux entreprises créées dans le cadre des dispositifs d'aide ANADE et CNAC, a travers notre étude nous avons fait des statistique concernant le nombre d'entreprise qui ont souscrit des contrats d'assurance auprès de la CASH, et nous avons remarqué que le nombre d'entreprises créés dans le cadre des dispositifs d'aide ANSEJ et CNAC durant l'intervalle 2012 à 2020 et qui se sont assurées auprès de la compagnie d'assurance CASH est en diminution surtout après la crise des finances en devises de 2014.

Mots clés : micro-entreprise, Assurance ; contrat multirisque professionnel.