

## Les défis de l'assurance des PME

*Le Club 30-60 réunit d'anciens dirigeants de l'assurance qui souhaitent, par leur expérience et leurs connaissances, contribuer à la réflexion et aux débats sur des sujets qui concernent le monde de l'assurance.*

*A ce titre le Club engage régulièrement des réflexions et des études sur des thèmes jugés d'intérêt général, tant pour les professionnels de l'assurance que pour les assurés et les autres parties prenantes de ce secteur.*

*Ainsi le Club a décidé de s'intéresser à l'assurance des PME en France. Pour cette étude les membres du Club ont rencontré et interrogé une quarantaine de dirigeants d'organismes d'assurance, d'organisations représentatives du monde de l'assurance, d'intermédiaires d'assurance, d'acteurs du monde des PME et d'organismes intervenant directement ou indirectement sur l'assurance et la gestion des risques des entreprises et des PME.*

*Le présent document constitue le rapport de synthèse de l'étude ainsi conduite. Il est destiné aux dirigeants du monde de l'assurance, aux organisations professionnelles du monde des entreprises, aux pouvoirs publics et plus généralement à l'ensemble des parties prenantes à l'activité des PME.*

*En détaillant les informations rassemblées et les constats effectués, à partir des témoignages et expériences recueillies dans le cours de cette étude, notre rapport présente des analyses des situations observées en matière d'assurance des PME. Sur ces bases, le rapport trace des pistes de solutions aux problèmes identifiés et propose des voies à suivre pour mieux répondre aux défis de l'assurance des PME.*

*Jean-François Lemoux, Président du Club 30-60*

*Décembre 2025*

## Les défis de l'assurance des PME

### L'essentiel

Alors que les enjeux d'assurabilité face aux risques et périls alimentent débats et réflexions, les membres du Club 30/60, tous anciens dirigeants de l'Assurance, ont choisi de s'intéresser plus spécifiquement à la protection des PME et PMI.

Au nombre de 173.000 mais d'une grande diversité de profils, produisant 23% de la valeur ajoutée du pays et employant près de 4 millions de salariés, les PME-PMI sont confrontées à des risques de dommages ou de responsabilité qui peuvent affecter, voire remettre en cause leur activité et leur existence même. La diversité des profils de PME rend cette population difficile à appréhender et à traiter, alors qu'elle mérite la plus grande attention du fait de vulnérabilités liées à la taille et à des ressources limitées. **En se concentrant sur les risques de dommages et de responsabilités** (les risques d'assurance de personnes ne présentant pas de problèmes significatifs) la présente étude explore ainsi **les défis de l'assurance des PME en France**.

Dans quelques secteurs, tels l'industrie du bois, le traitement des déchets ou des surfaces, les PME se plaignent de ne pouvoir trouver de solutions d'assurance ou obtenir des conditions qu'elles jugent acceptables. Par ailleurs certains risques (cyber, risques juridiques nouveaux ou liés à l'emploi de nouveaux matériaux...) peuvent présenter des difficultés de couverture. Les statistiques de l'assurance française, quoiqu'assez parcellaires pour le marché des PME, montrent une forte progression des volumes de cotisations sur le marché des risques d'entreprises au cours des dernières années. Les augmentations de prix qui sont intervenues, destinées à préserver les équilibres techniques chez les assureurs, permettent aussi de préserver la pérennité des couvertures et l'assurabilité des risques correspondants.

Au-delà des évolutions chiffrées, pour mieux comprendre les difficultés d'assurance, l'étude a voulu analyser les caractéristiques plus structurelles du marché de l'assurance des PME et les comportements des acteurs de ce marché.

**La demande et l'achat d'assurance d'une PME** sont généralement du ressort du chef d'entreprise ou d'un de ses proches, qui confie bien souvent le sujet à son interlocuteur assurance habituel, un contact de proximité, agent ou courtier ; ce dernier peut aller jusqu'à jouer, *de facto*, un rôle de responsable des assurances de la PME, voire, dans les situations les plus avancées, un rôle de *risk manager*. Les besoins de base sont typiquement centrés sur les risques matériels pour les locaux, les véhicules, l'exploitation et les responsabilités courantes. La technicité de l'assurance, la complexité croissante des cadres réglementaires, l'augmentation des contentieux dans la vie économique tendent à pénaliser les PME. Pour rechercher des couvertures très spécifiques ou pour des risques sensibles ou complexes, des intermédiaires plus spécialisés peuvent intervenir.

La demande d'assurance des PME est, il est vrai, handicapée par la complexité des profils de risque - qui peuvent parfois nécessiter des solutions de couverture non standards -, par l'insuffisance de ressources pour gérer activement les risques et par un faible pouvoir de négociation avec les assureurs. En l'absence d'une véritable gestion des risques, nombre de PME peinent à fournir les éléments d'appréciation ou de maîtrise du risque qui aideraient à la mise en place de couvertures adaptées.

**L'offre d'assurance pour les PME** sur leurs risques courants, tels que l'incendie, le vol, la responsabilité civile d'exploitation, les pertes d'exploitation est relativement basique et accessible pour la plupart des secteurs. Les entreprises de certains secteurs peuvent cependant rencontrer des difficultés à s'assurer du fait de leur profil de risque ou de mesures de prévention jugées insuffisantes. Pour des risques plus nouveaux, comme le risque cyber ou certains risques juridiques, l'offre peut être plus restreinte, car elle souffre de l'insuffisance des données statistiques et de la complexité de la modélisation.

Face à l'hétérogénéité des risques qui caractérise les PME, il peut être difficile pour les assureurs de faire jouer la mutualisation, qui est pourtant le fondement même de l'assurance. Rares sont les dispositions permettant de « forcer » la mutualisation comme cela a pu être fait, par exemple, dans le cas des risques aggravés en assurances de personnes ou en matière de RC médicale. Pour des secteurs en difficulté d'assurance, de telles approches de mutualisation « dirigée » mériteraient d'être débattues. Face à des coûts de gestion de l'assurance des PME alourdis par la faible standardisation des offres, l'absence de distribution de masse et la complexité de la gestion des sinistres, la spécialisation peut constituer une réponse. Tirent parti de la spécialisation des assureurs spécialisés centrés sur un secteur spécifique, des agences de souscription, voire des courtiers spécialistes. Leur approche s'accompagne le plus souvent d'une démarche proactive de prévention auprès de leurs clients.

Le constat de l'équilibre non optimal entre offre et demande sur le marché de l'assurance des PME pousse naturellement à explorer **les pistes qui permettraient d'améliorer l'assurance des PME**.

Développer **la prévention et la culture de la gestion du risque au sein des PME** apparaît comme une priorité. L'assurance est un outil essentiel pour atténuer les conséquences financières des événements adverses, mais elle doit s'inscrire dans une démarche structurée visant à identifier et évaluer les risques, et à mettre en œuvre des actions de réduction. Pour y parvenir, il est nécessaire que les dirigeants de PME allouent des ressources, en considérant ces mesures comme des investissements qui contribuent à la pérennité de leur entreprise..

Pour aider les PME dans cette démarche, c'est en fait tout **leur écosystème qui doit se mobiliser**. Les acteurs de l'assurance peuvent jouer un rôle clé dans le conseil et la formation des PME et venir en appui des fédérations sectorielles et des syndicats professionnels, dans des approches qui pourraient s'inspirer des recommandations liées aux accords de branche négociés entre partenaires sociaux pour les risques de prévoyance et de santé. De telles démarches d'appui pourraient aussi passer par l'AMRAE (Association pour le Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise), avec des actions destinées à promouvoir la gestion des risques et les bonnes pratiques. Dans ce registre, le CNPP (Centre National de Prévention et de Protection) pourrait jouer un rôle accru, plus proactif auprès des PME et de leurs fédérations, pour autant que ses parties prenantes renforcent ses moyens et développent p la promotion de son expertise et de ses capacités.

D'autres acteurs de l'écosystème sont également concernés par la gestion des risques et la couverture assurantielle des PME : leurs donneurs d'ordres (grandes entreprises ou ETI), leurs experts-comptables, leurs banques prêteuses, leurs investisseurs. Au-delà de l'analyse de risques auxquels ils se livrent en amont, des démarches d'accompagnement contribueraient au déploiement de meilleures pratiques dans les PME.

Les nouveaux outils apportés par la **digitalisation et l'intelligence artificielle** peuvent aider à optimiser les processus de souscription d'assurance et de gestion des sinistres pour les PME. L'utilisation d'outils d'analyse des risques basés sur l'intelligence artificielle pourrait améliorer la performance de ces processus et contribuer aussi à faciliter le travail des agents et courtiers d'assurance et des équipes commerciales des assureurs.

**Les pouvoirs publics**, attachés à la dynamique des PME, acteurs essentiels du tissu économique, ont également un rôle à jouer. Ils pourraient alléger le cadre réglementaire et les charges qui pèsent sur les entreprises et faciliter ainsi la gestion des risques. Des mesures incitatives pourraient encourager les grandes entreprises à soutenir la gestion des risques de leurs PME sous-traitantes. Enfin la mise en place de dispositifs de type pools par la profession de l'assurance pour gérer les risques difficiles à mutualiser pourrait aussi bénéficier de l'appui des pouvoirs publics.

**C'est ainsi la mobilisation de ces différentes parties prenantes qui permettra de relever les défis de l'assurance des PME et de leur gestion des risques, dans un sens d'intérêt général pour contribuer à garantir la souveraineté économique de notre pays.**

## Des préconisations

De façon très concrète, il nous semble envisageable d'engager à court terme des actions destinées à apporter des améliorations à la situation des PME face à l'assurance :

- **Préconisation n°1 : Développer les efforts de production de statistiques spécifiques à l'assurance des PME pour les risques de dommages et de responsabilité**, afin de pouvoir mieux identifier les évolutions et les difficultés de ces assurances et orienter les actions de sensibilisation auprès des acteurs du marché : assureurs, distributeurs, financeurs et PME
- **Préconisation n°2 : Développer avec quelques fédérations ou syndicats professionnels**, dans des secteurs sur lesquels des difficultés d'assurance sont rencontrées, et en synergie avec des organismes d'assurance, des actions de formation à la prévention des risques au sein des PME
- **Préconisation n°3 : Développer des offres d'assurance adaptées à certains secteurs, mises au point avec leurs organisations professionnelles** en s'inspirant des recommandations de branches en assurances de personnes, **avec des pratiques contractuelles aménagées** (délais de résiliation allongés, durées de couverture plus adaptées)
- **Préconisation n°4 : Identifier des filières dans lesquelles une gestion des risques coordonnée** et encadrée par les grandes entreprises et ETI donneurs d'ordres serait promue auprès des PME sous-traitantes avec le soutien des fédérations ou syndicats professionnels du secteur
- **Préconisation n°5 : Développer avec l'AMRAE des outils d'analyse des risques réellement adaptés aux PME**, simples d'emploi et dont la promotion serait assurée par les organisations patronales, les fédérations ou les syndicats professionnels
- **Préconisation n°6 : Doter le CNPP de ressources et de moyens supplémentaires**, afin qu'il puisse jouer un rôle plus proactif, en coopération avec les fédérations ou syndicats professionnels, dans le développement des actions de prévention et de gestion des risques dans les PME

## Table des matières

|   |    |
|---|----|
| 1. Pourquoi une étude sur les défis de l'assurance des PME-PMI ? .....                              | 7  |
| 1.1. Les risques, l'assurabilité et les PME.....  | 7  |
| 1.1.1 Dans un contexte de montée des risques, les problématiques spécifiques aux PME .....          | 7  |
| <i>Les PME : un sujet à défricher</i> .....   | 7  |
| 1.1.2. La place des PME-PMI dans la population des entreprises et dans l'économie .....             | 8  |
| 1.2. L'assurance des PME.....   | 8  |
| 1.2.1. L'activité des PME-PMI, les risques et l'assurance .....                                     | 8  |
| <i>Le rôle de l'assurance pour les PME-PMI</i> .....  | 9  |
| <i>Quels types de couvertures d'assurance des PME étudier ?</i> .....                               | 10 |
| 1.2.2. Le marché de l'assurance des PME : un suivi statistique assez incomplet .....                | 11 |
| 1.2.3. Les secteurs rencontrant des difficultés pour s'assurer .....                                | 13 |
| 1.2.4. Les évolutions du marché de l'assurance des entreprises.....                                 | 14 |
| <i>Des volumes de primes en forte progression</i> .....   | 14 |
| <i>Les évolutions des prix d'assurance pour les entreprises</i> .....                               | 15 |
| 1.3. Les acteurs de l'assurance des PME .....   | 17 |
| 2. Analyse des problématiques identifiées : demande et offre d'assurance .....                      | 19 |
| 2.1. La demande d'assurance .....   | 19 |
| <i>Le dirigeant de PME et son agent ou son courtier d'assurance</i> .....                           | 19 |
| <i>Certaines activités ont un besoin crucial d'assurance</i> .....                                  | 20 |
| <i>Les handicaps de la demande d'assurance des PME</i> .....  | 20 |
| <i>Les défis de la gestion des risques pour les PME</i> .....                                       | 21 |
| 2.2. L'offre d'assurance .....  | 22 |
| <i>Offres standards, risques de base et nouveaux risques</i> .....                                  | 22 |
| <i>Le rôle et les possibilités de la mutualisation</i> .....  | 23 |
| <i>Les coûts de l'assurance des PME</i> .....   | 25 |
| <i>Les atouts de la spécialisation</i> .....  | 25 |
| 2.3. Quel équilibre entre offre et demande d'assurance pour les PME ? .....                         | 27 |
| 3. Améliorer l'assurance des PME : quelles pistes de solutions ? .....                              | 28 |
| 3.1. Développer la prévention et la culture de la gestion du risque .....                           | 28 |
| <i>Sensibiliser et former les PME à la gestion des risques</i> .....                                | 28 |
| <i>Adopter une démarche structurée de gestion des risques dans les PME</i> .....                    | 28 |
| <i>Allouer des budgets et des ressources à la gestion des risques</i> .....                         | 30 |
| 3.2. Mobiliser l'écosystème des PME-PMI .....   | 30 |
| <i>Les acteurs de l'assurance, une source naturelle de conseil et de formation</i> .....            | 30 |
| <i>Les fédérations sectorielles et les syndicats professionnels : un rôle de facilitation</i> ..... | 31 |
| <i>Le CNPP : un rôle à promouvoir</i> .....   | 33 |
| <i>Des captives d'assurance sectorielles ?</i> .....  | 33 |
| <i>Les autres parties prenantes à l'activité des PME : des capacités à activer</i> .....            | 34 |
| 3.3. La digitalisation et l'intelligence artificielle : des leviers à exploiter .....               | 35 |
| 3.4. Des pouvoirs publics plus facilitateurs .....  | 37 |
| Conclusion .....  | 38 |
| Annexe statistique : panorama des évolutions par segments d'assurance .....                         | 40 |
| Bibliographie : .....   | 42 |

## Remerciements

Nous tenons à remercier les différents et nombreux contributeurs à la genèse et à la réalisation de la présente étude :

- La quarantaine de personnes qui nous ont accordé du temps et nous ont permis de réunir des informations, de développer notre compréhension des situations des PME et de leurs problèmes d'assurance et d'identifier les pistes à explorer :
  - Représentants d'organismes représentatifs, fédérations ou syndicats, des acteurs du monde de l'assurance (assureurs, agents et courtiers d'assurance, réassureurs) ;
  - Représentants d'organismes représentatifs du monde des entreprises et des professionnels ;
  - Dirigeants d'organismes d'assurance, de sociétés de courtage ;
  - Dirigeants d'entreprises ;
  - Dirigeants de sociétés de conseil et de prestataires de services ;
  - Représentants d'organismes spécialisés ou de professions œuvrant au service de l'assurance, des entreprises, de la gestion des risques.
- Les membres du Club 30-60 qui ont apporté leur concours à la réalisation des interviews et à la construction du présent rapport d'étude.

# Les défis de l'assurance des PME

## 1. Pourquoi une étude sur les défis de l'assurance des PME-PMI ?

### 1.1. Les risques, l'assurabilité et les PME

#### 1.1.1 Dans un contexte de montée des risques, les problématiques spécifiques aux PME

Nos sociétés vivent aujourd'hui dans un contexte d'inquiétudes croissantes, au ressenti exacerbé par les multiples réseaux de communication, sur la montée des risques liés au changement climatique mais aussi à de nombreuses incertitudes économiques et géopolitiques. Les enjeux d'assurabilité face aux risques et périls concernent évidemment toutes les parties prenantes de nos sociétés, particuliers, entreprises et collectivités.

Le rapport Langreny sur l'assurabilité, paru en avril 2024, a conduit à engager des travaux en France, notamment par la CCR (Caisse Centrale de Réassurance), sur une cartographie des situations de risques naturels et l'évolution des positions des assureurs. Les particuliers et les risques sur les habitations constituent le sujet principal de ces travaux, ne serait-ce que par le nombre de biens concernés, qui se comptent en dizaines de millions en France.

Ces problématiques d'assurabilité liés aux risques naturels concernent bien entendu aussi les entreprises, notamment à travers les implantations de leurs locaux. Les entreprises sont confrontées à beaucoup d'autres risques et à la montée de multiples incertitudes : volatilité de l'environnement économique et financier, durcissement de l'environnement concurrentiel et des conditions d'accès aux ressources, tsunami réglementaire, juridicisation accrue de la vie économique, menaces de type cyber, mutations à opérer, responsabilités en matière de durabilité et risques nouveaux liés au dérèglement climatique et à la transition énergétique.

Le Club 30-60 réfléchit sur l'ensemble de ces sujets assurantiels et de risques et, dans un esprit d'intérêt général, il entend apporter sa contribution aux réflexions et propositions sur la place et le fonctionnement de l'assurance. Pour adopter une perspective complémentaire et différenciante par rapport aux nombreux travaux en cours sur les risques climatiques et l'assurabilité face aux risques naturels, le Club 30-60 a choisi de s'intéresser plus spécifiquement aux petites et moyennes entreprises (PME).

#### ***Les PME : un sujet à défricher***

Au sein de la population des entreprises, les PME - incluant les PMI - constituent une composante importante mais difficile à appréhender du fait de la diversité de leurs activités et de leurs profils. La population des PME est l'objet de peu d'études quantitatives ou qualitatives détaillées et l'analyse des problèmes qu'elles peuvent rencontrer dans leur fonctionnement et leur développement reste souvent assez superficielle.

Plus que les grandes entreprises, beaucoup de PME ont des fragilités : elles sont dues à leur petite taille (même si cette dernière peut aussi être un atout en termes d'agilité...), aux limites de leurs ressources disponibles, à leur sensibilité aux évolutions de l'environnement économique et réglementaire et aux multiples risques susceptibles d'affecter leur activité. L'assurance peut contribuer à apporter des protections, mais elle ne peut pas tout faire et elle constitue un sujet relativement technique difficile à appréhender pour les dirigeants de PME.

La sécurisation de l'activité des PME par l'assurance et les problématiques d'accès à ces possibilités de protection sont apparues au Club 30-60 comme constituant un sujet méritant une étude spécifique.

Les Grandes entreprises et les Entreprises de taille intermédiaire (ETI) ont été laissées hors du champ de cette étude, car elles sont beaucoup mieux armées que les PME pour gérer leurs risques et mettre en œuvre des solutions d'assurance.

Quant aux activités agricoles elles ont de même été laissées aussi hors du champ de notre étude : elles sont d'une nature très spécifique, assez fortement affectées par les risques climatiques, aux dimensions souvent très locales, et elles font déjà par ailleurs l'objet de nombreuses études et discussions du fait de la sensibilité des questions agricoles dans la société.

### **1.1.2. La place des PME-PMI dans la population des entreprises et dans l'économie**

Les PME sont définies comme les entreprises de moins de 250 salariés, réalisant moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, opérant dans les secteurs des services, du commerce ou de l'artisanat, mais aussi dans la production industrielle de biens matériels, produits finis ou biens intermédiaire (Petite et Moyenne Industrie, PMI). Les micro-entreprises (MIC, souvent aussi dénommées TPE, Très petites entreprises), qui emploient moins de 10 personnes et réalisent moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires, entrent en principe dans cette catégorie des PME, tout en ayant des profils assez différents de ceux des plus grosses PME.

Selon les chiffres INSEE les plus récents (souvent seulement de 2022) :

- a. Les MIC sont au nombre de 4,73 millions et produisent 19% de la valeur ajoutée de l'économie française ; elles emploient 2,5 millions de salariés en équivalent temps plein (EQTP) (*NB : environ 75% des MIC n'emploient aucun salarié, un tiers d'entre elles étant des micro-entrepreneurs au sens fiscal*) ;
- b. Les seules PME (hors MIC), incluant les PMI, ne sont « que » 172 600, mais elles produisent 23% de la valeur ajoutée et emploient 3,9 millions de salariés (EQTP).

Pour mémoire et pour compléter le tableau, afin de bien positionner les PME-PMI :

- c. Les ETI (Entreprises de taille intermédiaire, employant entre 250 et 5000 salariés et réalisant moins de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires) sont au nombre de 7200 ; elles produisent 26% de la valeur ajoutée de l'économie française et emploient environ 3,3 millions de personnes (EQTP) ;
- d. Les grandes entreprises (plus de 5000 salariés, plus de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires) ne sont que 300 ; elles produisent 32% de la valeur ajoutée de l'économie française et emploient environ 3,6 millions de personnes (EQTP).

Les PME et PMI seules (hors MIC) constituent donc une composante cruciale de l'activité économique de notre pays, que ce soit en termes d'emplois ou de valeur ajoutée créée. En incluant les MIC la part de toutes les entreprises petites et moyennes dans l'économie française ressort encore plus comme essentielle, représentant 42% de la valeur ajoutée de l'économie et 6,4 M de salariés.

## **1.2. L'assurance des PME**

### **1.2.1. L'activité des PME-PMI, les risques et l'assurance**

Pour fonctionner, une entreprise met en œuvre un certain nombre de moyens : ressources humaines et financières, locaux, biens matériels, moyens de transport, outils, machines et moyens technologiques pour réaliser son activité de production (matérielle ou immatérielle) et



ses travaux administratifs. L'entreprise a aussi des ressources immatérielles, notamment brevets et savoir-faire, connaissances, données, logiciels et outils numériques, image ou notoriété, sans oublier bien entendu sa base de clientèle. De façon également non tangible, l'activité d'une entreprise comporte des aspects juridiques, pour respecter les cadres légaux et réglementaires dans lesquels elle opère, et des responsabilités à l'égard de ses employés, de ses clients et des tiers. Par ailleurs, même si les PME-PMI sont moins impliquées que les grandes entreprises dans les phénomènes de mondialisation, beaucoup d'entre elles sont concernées par les sujets d'accès aux ressources énergétiques et aux matières premières, aux marchés étrangers, aux données, qui sont impactés par les évolutions internationales et géopolitiques. Enfin, comme tous les acteurs économiques, les PME sont de plus en plus invitées, voire contraintes, à intégrer la protection de l'environnement dans leur fonctionnement et à prendre des initiatives dans le domaine social.

A travers toutes ces composantes les PME sont confrontées à des risques qui peuvent affecter plus ou moins gravement, voire remettre en cause leur activité ou leur existence même. Ces risques se répartissent entre les principales catégories : stratégiques, financiers, opérationnels, durabilité (au sein de laquelle on distingue risques physiques, de transition et de responsabilité).

Les dirigeants de PME connaissent généralement bien les risques inhérents au métier de leur entreprise et la gestion de ces risques relève avant tout du quotidien de leur activité. Pour les risques financiers, ils peuvent se tourner vers les banques et, le cas échéant, vers des organismes de garantie ou de couverture spécifiques. Pour les risques de dommages aux biens et de responsabilités, comme pour la protection sociale de leurs salariés, complémentaire aux régimes de Sécurité sociale, ils font (ou peuvent faire) appel à des solutions d'assurance qui apportent des indemnisations financières en cas de matérialisation des risques.

### ***Le rôle de l'assurance pour les PME-PMI***

L'assurance peut avoir une nature légalement obligatoire ou quasi-obligatoire (conventionnellement ou contractuellement) pour certaines composantes d'activité : sont notamment concernées l'assurance des véhicules utilisés pour le transport (pour la responsabilité vis-à-vis des tiers), l'assurance des locaux en location pour la production et/ou le stockage, mais aussi la couverture santé, prévoyance et accident des salariés, la responsabilité civile vis-à-vis des clients. Certaines activités sont soumises réglementairement à la souscription de couvertures assurantielles (bâtiment, transport, professions de santé, conseillers financiers, courtiers par exemple). D'autres composantes ne font en revanche l'objet d'assurance que de façon facultative : certaines responsabilités civiles, risques cyber, risques de perte d'exploitation. Les risques de crédit et de retards de paiement, responsables d'un grand nombre de défaillances d'entreprises, peuvent être traités par des assureurs spécialisés ou des sociétés d'affacturage. Enfin quelques composantes ne peuvent en principe pas faire l'objet d'assurance, notamment les risques liés aux marchés de l'entreprise, le risque réglementaire, le risque de faillite de l'entreprise elle-même.

L'assurance peut être vue, en considérant des risques fondamentaux, comme ayant une nature de « permis de travail <sup>1</sup> », voire de « permis d'exister » pour une entreprise. C'est le cas de l'assurance santé et prévoyance des salariés du fait des obligations conventionnelles, mais c'est aussi le cas pour un certain nombre d'activités : lorsque la responsabilité de l'entreprise vis-à-vis de ses clients est cruciale, par exemple dans le cas de normes sanitaires pour les établissements à activité médicale ou les entreprises de l'alimentaire, ou lorsque l'ampleur

---

<sup>1</sup> Terme utilisé par Eric Mignot dans son opuscule « *Assurance : Permis de Travail* », Editions Débats Publics, avril 2024

économique du risque (accident ou incendie par exemple) est telle que l'absence d'assurance constitue un obstacle au fonctionnement (flotte de véhicules, ou risque d'incendie pour une scierie par exemple).

### **Quels types de couvertures d'assurance des PME étudier ?**

Pour étudier l'assurance des PME, les couvertures suivantes peuvent *a priori* être considérées :

- En assurances de personnes, sous forme principalement de contrats collectifs (ou de contrat individuel pour le dirigeant de la PME) : couverture complémentaire des frais de santé et accidents, prévoyance (incapacité-invalidité, décès), assurances complémentaires de retraite, liste à laquelle on peut ajouter par exemple l'assurance homme-clef en contrat individuel.

Pour les PME l'assurance de ces risques de personnes ne présente généralement pas de difficulté particulière ou de différence majeure avec les entreprises de plus grande taille. La personnalisation des contrats collectifs peut certes être plus limitée, mais l'assurance est très accessible. En particulier les obligations issues des Conventions collectives pour la santé et la prévoyance des salariés conduisent souvent à la pré-sélection d'offres d'assurances par les partenaires sociaux, offres qui sont présentées dans le cadre de recommandations conventionnelles (ces dernières ont succédé, au cours de la décennie 2010, aux désignations qui existaient jusqu'alors). Quant à la couverture du dirigeant de la PME, s'il a un statut non salarié, les couvertures de type Madelin sont facilement accessibles.

La présente étude n'a donc pas retenu les sujets d'assurances de personnes dans ses investigations.

- En assurances de biens et de responsabilités :
  - Assurances incendie, inondations, vol, ou assurances dommages (souvent multirisques), avec des extensions pouvant concerner notamment les bris de machines ;
  - Assurances automobiles et transport (flottes de véhicules) : dommages causés aux tiers, dommages subis, personnes transportées, marchandises transportées ;
  - Assurances de responsabilité, responsabilité civile (RC) : RC d'exploitation, RC pour dommages causés aux tiers ou à l'environnement, RC automobile, RC produits, RC professionnelle (incluant notamment la RC décennale pour la construction), RC des dirigeants et mandataires sociaux ;
  - Assurances perte d'exploitation ;
  - Assurance cyber (pertes et vols de données, attaques malveillantes des systèmes informatiques, etc).

NB : d'autres types d'assurance existent, moins fréquemment utilisés, par exemple protection juridique, assurance-crédit pour les créances sur les clients.

Nous allons voir ci-dessous que c'est pour de tels risques de dommages et de responsabilités que se manifestent les difficultés d'assurance pour certaines entreprises et que demande et offre d'assurance peuvent ne pas se rencontrer de façon fluide. C'est donc le sujet sur lequel notre étude s'est concentrée.

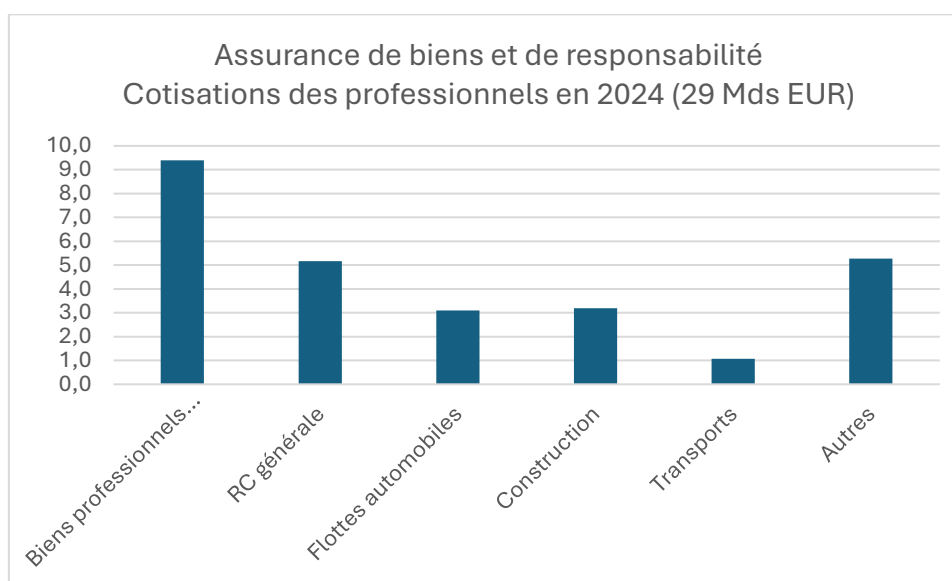
### 1.2.2. Le marché de l'assurance des PME : un suivi statistique assez incomplet

Du point de vue du marché de l'assurance, l'assurance des PME apparaît comme un sujet dont le suivi statistique n'est manifestement pas aisé. France Assureurs publie<sup>2</sup> chaque année des données couvrant globalement les assurances de biens et responsabilités des Professionnels (par opposition aux Particuliers) : en 2024, les cotisations atteignaient 29 milliards €, chiffre englobant ainsi toutes les formes d'entreprises, PME (incluant les MIC), ETI, Grandes entreprises, mais aussi les risques agricoles, les collectivités locales, les copropriétés.

Les seules cotisations des PME (avec ou sans les MIC) ne sont pas disponibles, ne constituant qu'une partie des chiffres concernant les entreprises. Les cotisations des professionnels se répartissent entre plusieurs branches d'assurance et segments de marchés :

- Dommages aux biens (agricoles et non agricoles)
- Responsabilité civile générale
- Construction (RC décennale et dommages ouvrages)
- Catastrophes naturelles et Tempêtes, Grêle, Neige
- Transport
- Protection juridique
- Assistance
- Crédit caution
- Cyber.

Afin de donner des indications sur les importances relatives de ces différentes composantes, nous présentons ci-dessous les montants totaux de cotisations des professionnels, sur la base des données 2024.

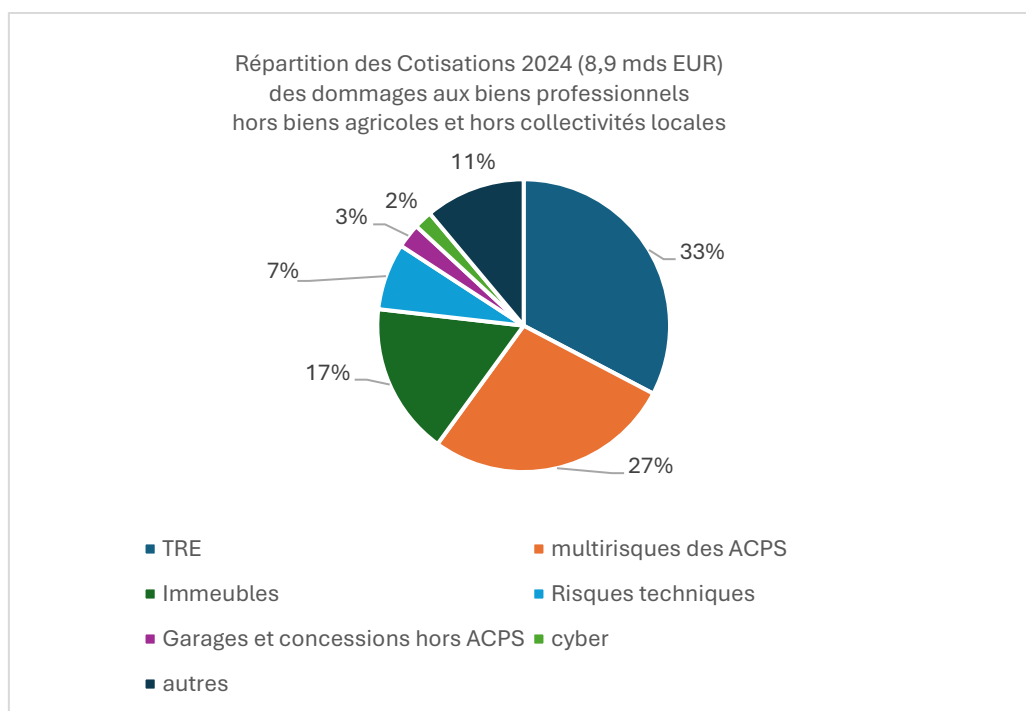


Au sein de ces chiffres, le plus gros segment est celui des dommages aux biens des professionnels (non agricoles), qui représentait 8,9 mds EUR (en excluant les collectivités locales). Ce montant se décompose lui-même en plusieurs segments, représentant les différents types de risques<sup>3</sup>, dont les proportions sont représentées dans le graphique ci-après :

<sup>2</sup> L'Assurance française - Données clefs 2024 – paru en juillet 2025

<sup>3</sup> Données issues de L'Assurance de dommages aux biens des professionnels en 2024 - France Assureurs

- Risques industriels (segment également dénommé TRE<sup>4</sup>, Traité des Risques d'Entreprises)
- Multirisques couvrant les Artisans, Commerçants et Prestataires de Services (ACPS)
- Risques des immeubles : patrimoines immobiliers, copropriétés, foncières, bailleurs sociaux, etc., à divers usages (habitation, mixtes ou activités tertiaires) gérés par des professionnels
- Risques techniques
- Garages et concessions hors ACPS
- Risque cyber pur



On observe qu'au sein des statistiques du marché de l'assurance, les montants de cotisations des couvertures d'entreprises sont faibles par rapport aux montants de cotisations d'assurances de personnes (assurance vie, capitalisation, santé et accidents représentent plus de 208 milliards € en 2024). Le grand marché que constitue l'assurance automobile (28 mds € en 2024, particuliers et professionnels inclus) est lui aussi scruté spécifiquement avec plus d'attention que le marché des risques d'entreprises. Le nombre de clients, en dizaines de millions, et la place dans la société qu'occupent les sujets liés aux personnes et aux automobiles contribuent aussi à expliquer cette focalisation.

Face à de tels volumes, les cotisations des entreprises et, *a fortiori*, des seules PME, paraissent faibles : ils concernent un nombre de clients beaucoup plus restreint, une population beaucoup plus hétérogène et aussi, comme le montrent les détails et les graphiques ci-dessus une répartition sur une grande variété de risques. Cette complexité ne facilite pas le suivi et l'analyse des assurances et risques des entreprises et notamment des PME et PMI.

<sup>4</sup> Le Traité des Risques d'Entreprises regroupe 141 activités différentes en une Tarification Analytique et forme la base de la tarification des risques d'entreprise, incluant la plupart des risques de nature industrielle. Il est à noter que les chiffres relatifs au TRE ne comprennent pas les données des grandes entreprises mais seulement la population des PME, MIC et ETI

### 1.2.3. Les secteurs rencontrant des difficultés pour s'assurer

Les entretiens que nous avons conduits avec des dirigeants de l'assurance, du courtage et du monde des entreprises nous ont permis d'identifier des secteurs rencontrant ou ayant rencontré des difficultés à obtenir des couvertures d'assurance à des conditions jugées abordables. Nous ont été cités les secteurs suivants (sans que cette liste prétende à l'exhaustivité) :

- Industrie du bois : scieries (30% seraient mal, voire pas assurées), fabrication de palettes, entreprises exploitant le bois (abattage, transport), entreprises de transformation (charpentes, panneaux, meubles)
- Traitement industriel des surfaces
- Blanchisseries industrielles
- Traitement et stockage des déchets (incluant notamment les batteries), recyclage
- Transports de marchandises, transports de voyageurs (et notamment les autocaristes)
- Garagistes, concessionnaires automobiles
- Abattoirs (la situation s'étant cependant améliorée sur la période récente)
- Certaines entreprises de l'agro-alimentaire
- Entreprises de la chimie
- Hôtellerie de plein-air
- Stations de ski
- Certaines activités de niche, par exemple les discothèques, les tatoueurs...

NB : les entreprises d'outre-mer sont par ailleurs confrontées à des difficultés spécifiques, notamment liées aux événements de type émeutes (Nouvelle-Calédonie), que notre étude n'a pas été en mesure d'étudier spécifiquement.

Du point de vue des risques, certains d'entre eux peuvent présenter des difficultés pour la mise en place de couvertures d'assurance :

- Risque incendie et perte d'exploitation pour les entreprises du bois ;
- Risque cyber : difficulté assez générale, pour tous types d'entreprises ; 10% des PME seulement seraient assurées et 90% des PME non assurées seraient considérées comme non assurables en l'état, selon des chiffres issus d'un rapport de l'AMRAE<sup>5</sup>;
- Responsabilité civile pour l'activité de transport de marchandises, notamment la livraison du « dernier km » ;
- Responsabilité civile d'exploitation : par exemple pour les installateurs de panneaux photovoltaïques ou de bornes électriques ;
- Responsabilité civile décennale pour certaines entreprises, qui dépend des techniques utilisées, de l'appel éventuel au réemploi de matériaux, du type de bâtiment (par exemple hôpital ou habitation), et aussi des qualifications de l'entreprise ;
- Plus généralement les couvertures de Responsabilité civile (RC) telles que RC produits, RC conformité, RC environnement, RC professionnelle ;

---

<sup>5</sup> Rapport LUCY (*Lumière sur la Cyberassurance*), Edition 2024, publié par l'AMRAE

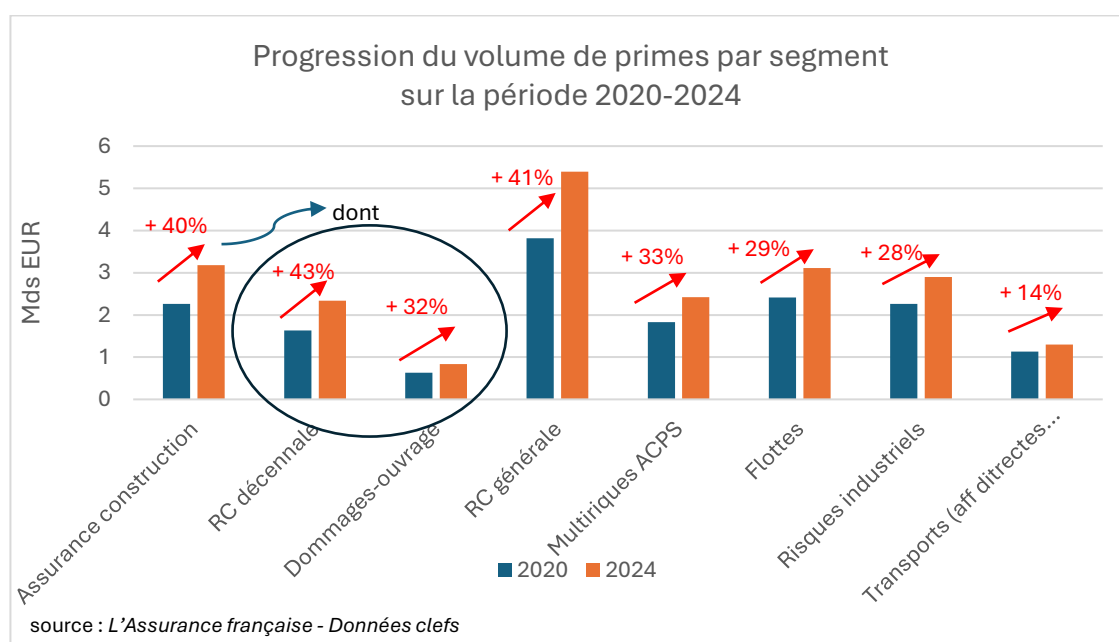
- Risque de perte d'exploitation (PE) notamment pour les risques liés par exemple à une fermeture administrative (situation non consécutive à un dommage, rencontrée dans les périodes de confinement de la crise Covid) ;
- Risque d'inondation pour les entreprises ayant des locaux dans des zones ayant subi plusieurs inondations.

#### 1.2.4. Les évolutions du marché de l'assurance des entreprises

Les données statistiques de l'assurance des entreprises, telles qu'elles sont publiées par le document *L'Assurance française - Données clefs 2024*, publié par France Assureurs, apportent quelques éclairages intéressants, même si l'on ne dispose pas de données détaillées pour chaque secteur d'activité économique.

##### **Des volumes de primes en forte progression**

Les statistiques présentent, comme nous l'avons vu ci-dessus, des montants de cotisations ou primes, même si leur granularité est largement insuffisante pour évaluer précisément ce qui concerne les seules PME. Ces données montrent que les volumes de cotisations des professionnels ont assez fortement progressé entre 2020 et 2024 : près de 32% au total sur la période et même 38% pour les seules assurances de dommages aux biens non agricoles. Ces progressions sont nettement plus élevées que celles des assurances de dommages aux biens et responsabilités des particuliers ou de l'assurance automobile, dont la croissance a été « seulement » d'environ 20% sur cette même période<sup>6</sup>. Le tableau ci-dessous présente un détail par grand segment d'assurance.



On peut se demander si ces progressions des différents segments l'assurance de biens et de responsabilités des professionnels, pour la plupart plus fortes que pour les autres secteurs, sont dues à la croissance de l'activité économique sous-jacente des entreprises. La comparaison du marché dans son ensemble peut être faite avec le nombre d'entreprises : ce dernier a augmenté de près de 16% entre 2020 et 2022 (derniers chiffres publiés par l'INSEE, la

<sup>6</sup> Il convient toutefois de rappeler que la progression de l'assurance automobile a été affectée par les périodes de confinement liées à la crise Covid, qui se sont traduites par une baisse de la sinistralité.

croissance venant principalement des MIC et des PME du fait du nombre de ces dernières), hausse effectivement similaire à celle du volume des primes d'assurance de dommages aux biens des professionnels (+15%) sur la même période.

D'autres facteurs peuvent cependant aussi expliquer la progression des volumes de primes : l'évolution intrinsèque des activités et des risques à couvrir, mais aussi bien sûr le coût de la réassurance (comme nous le mentionnons ci-dessous), la sinistralité des risques assurés, ce qui inclut également des effets d'inflation affectant les sinistres, effets marquants sur les dernières années. Les statistiques présentées par France Assureurs permettent d'éclairer cela, avec des informations sur les équilibres techniques.

Pour l'ensemble des assurances des biens professionnels et agricoles, le ratio combiné<sup>7</sup> après réassurance était très élevé en 2020 (119%), reflet d'un marché en fort déséquilibre technique ; on observe que ce ratio est revenu sur les années suivantes à un niveau plus acceptable : 99,6% en 2021, 95,7% en 2022, 99,7% en 2023 et 97,4% en 2024. Il y a donc eu un rééquilibrage technique dès 2021. On observe toutefois que le niveau de ce ratio combiné sur ces années 2021 à 2024 est resté très élevé et n'a pas permis de dégager les marges susceptibles de préserver la rentabilité de ces opérations d'assurance, condition de la pérennité de ces couvertures et de l'assurabilité de ces risques.

Nous présentons en annexe une vue plus détaillée des évolutions pour les branches suivantes :

- Assurance construction
- RC générale
- Flottes d'entreprises
- Risques industriels

En synthèse pour ces différentes branches, les données chiffrées d'évolutions des tailles de marchés sous-jacents (les clientèles et leurs activités) ne suffisent pas pour expliquer les fortes progressions observées sur les volumes de primes. Ces progressions, accompagnées des évolutions des indicateurs disponibles au niveau des différentes branches (indice FFB de la construction, indice de France Assureurs pour la RC, nombre de véhicules assurés, ou encore indice de la production industrielle), ne traduisent qu'imparfaitement les réalités techniques de l'assurance mais il paraît vraisemblable que les croissances de volumes de primes traduisent des hausses de prix des assurances des entreprises.

### ***Les évolutions des prix d'assurance pour les entreprises***

Il n'existe pas d'indice des prix des assurances des PME pour le confirmer directement, mais des informations et constatations de marché corroborent cette hypothèse. Des informations recueillies sur le marché, certes non exhaustives ni officialisées, font état d'augmentations annuelles des prix de 7 à 11% ces dernières années, conduisant à une augmentation globale depuis 2020 de plus de 30%. Parmi les couvertures les plus répandues, les augmentations les plus fortes auraient concerné les assurances RC, incluant la RC décennale, les assurances multirisques, incluant les couvertures de perte d'exploitation. Sur les segments d'assurance cyber et de couverture des risques de fraude, les hausses auraient été très élevées (nettement supérieures à 50%) depuis 2020.

Les hausses tarifaires intervenues sur la période récente ne sont vraisemblablement pas uniformes. Des hausses de prix sont intervenues sous l'effet de facteurs généraux :

---

<sup>7</sup> Ratio qui rapporte le total de la charge de sinistralité et des frais (commerciaux et de gestion) aux primes reçues par l'assureur

- forte augmentation du coût de la réassurance : le marché de la réassurance a connu une hausse considérable de ses prix après 2020, enregistrant un ralentissement seulement depuis 2024 ;
- hausse continue du coût de la sinistralité des risques naturels ;
- effets de l'inflation affectant les biens assurés et la réparation, mais pouvant aussi résulter d'une juridicisation croissante et de plus en plus coûteuse dans la gestion de certains sinistres.

Les prix sont aussi fonction de la qualité des risques à couvrir et du jeu concurrentiel, et il apparaît que certaines couvertures d'assurance de risques ont pu ne pas connaître des hausses tarifaires reflétés par les indications ci-dessus.

Les entreprises ont cela dit été confrontées à des politiques de souscription des assureurs plus restrictives, se traduisant par des résiliations. Ce serait le cas des entreprises du secteur agroalimentaire : la FEEF (Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, qui représente des « PME-ETI des territoires, fournisseurs alimentaires et non-alimentaires de la distribution ») et l'ANIA (Association nationale des industries alimentaires, qui rassemble 32 syndicats métiers) faisaient état fin 2024 de 25% à 30% des entreprises de leur secteur à qui auraient été signifiées des résiliations de couvertures d'assurance à l'échéance de fin 2024<sup>8</sup>.

Nous manquons de données chiffrées par secteurs sur les augmentations et les résiliations effectivement appliquées, mais ces phénomènes semblent assez répandus et sous-tendent les difficultés mentionnées par certains secteurs (voir partie 1.2.3 ci-dessus).

Ces évolutions observées au niveau de la souscription reflètent évidemment, du point de vue des assureurs, des situations techniques vraisemblablement problématiques. Les effets de telles situations seraient exacerbés par le nombre relativement faible d'organismes d'assurance intervenant sur les risques d'entreprises : dans l'audition réalisée par la Délégation aux Entreprises du Sénat (voir note 8), le Directeur général de France Assureurs a mentionné qu'une dizaine d'organismes (français) d'assurance seulement seraient actifs sur les marchés des entreprises et une trentaine sur le marché des TPE ; le directeur d'une PME du secteur du meuble (voir note 8) fait quant à lui état de 40 à 60 assureurs possibles, mais seulement une dizaine dans le secteur du bois et de l'ameublement.

Le Sénat s'est au demeurant saisi de ce sujet de l'assurance des entreprises et des difficultés rencontrées : sa Délégation aux Entreprises a présenté et adopté, le 24 juin 2025, un rapport intitulé « *Assurances, énergie : les nouvelles contraintes des entreprises* »<sup>9</sup>. Ce rapport indique notamment : « *S'assurer devient de plus en plus difficile pour nombre d'entreprises françaises, au point de devenir un facteur de fragilité. [...] Primes en forte hausse, garanties resserrées, résiliations unilatérales : les tensions assurantielles s'installent dans le paysage économique et menacent la continuité d'activité, notamment des PME et ETI* ».

Au-delà des chiffres, qui ne suffisent pas pour tout expliquer, il apparaît que les difficultés techniques et la relative rareté de l'offre d'assurance pour les PME illustrent aussi les difficultés et les défis de l'assurance des PME dans son fonctionnement et dans les positionnements ou les capacités de ses différentes parties prenantes. C'est ce que la suite de notre étude va s'efforcer d'analyser.

---

<sup>8</sup> Informations mentionnées par le Président de la FEEF, M. Léonard Prunier, dans l'audition réalisée le 12 novembre 2024 par la Délégation aux Entreprises du Sénat « *Les entreprises face aux nouvelles conditions assurantielles* », lors de laquelle intervenaient également M. Paul Esmein, Directeur général de France Assureurs et M. Jean-Charles Parisot, Président du Groupe P3G.

<sup>9</sup> Rapport « *Assurances, énergie : les nouvelles contraintes des entreprises* » adopté le 24 juin 2025 par la Délégation aux Entreprises du Sénat, présenté par les sénateurs Michel Canevet (Finistère) et Guillaume Gontard (Isère)



### 1.3. Les acteurs de l'assurance des PME

Un certain nombre d'acteurs interviennent dans l'assurance des PME. Il est utile de les lister, afin de pouvoir étudier leurs rôles respectifs, actuels ou potentiels, et ainsi mieux comprendre les difficultés ou freins rencontrés, ainsi que les possibilités d'améliorations du fonctionnement de l'assurance des PME.

Les premiers intervenants sont évidemment des acteurs du monde de l'assurance :

- **Les assureurs, organismes porteurs du risque**, et concepteurs des solutions et produits d'assurance ; au sein de cette population on distingue plusieurs types d'organismes, tous régis par le Code des Assurances :
  - **Les assureurs généralistes**, qui peuvent avoir une forme de sociétés anonymes à actionnaires ou de sociétés anonymes à forme mutuelle ;
  - **Les assureurs spécialisés** sur un secteur ; on observe que ces assureurs spécialisés (en dommages aux biens et responsabilités) ont souvent une forme mutualiste ;
  - **Les bancassureurs**, organismes d'assurance filiales de banques ; on constate que sur les risques de dommages aux biens et de responsabilités pour les entreprises (et en fait principalement les PME), les bancassureurs sont beaucoup moins développés que dans le domaine des risques d'assurances de personnes et d'épargne, certains groupes bancaires ayant d'ailleurs peu, voire pas développé ce type d'activité ;
  - **Les réassureurs** méritent aussi d'être mentionnés : sans intervenir directement auprès de la clientèle assurée (les PME) puisqu'ils « assurent les assureurs », ils apportent, souvent directement à des courtiers grossistes ou des agences de souscription (voir ci-dessous), des solutions de conception de produits, de tarification, parfois aussi des outils, et bien entendu, aux assureurs, des couvertures d'une partie du risque.
- **Les distributeurs** des solutions d'assurance :
  - **Les agents généraux** de compagnies d'assurance, représentants (non-salariés) des assureurs généralistes ;
  - **Des courtiers d'assurance** : ceux qui interviennent sur la clientèle des PME-PMI sont généralement des courtiers locaux ou de proximité, par opposition au grand courtage, qui opère avant tout auprès des grandes entreprises et des ETI ;
  - **Des réseaux salariés**, soit de compagnies d'assurance, soit de réseaux bancaires ;
  - **La distribution digitale**, en émergence sur la clientèle des PME et MIC, peut aussi être mentionnée.
- Des acteurs centrés sur la souscription des risques, **les agences de souscription et les courtiers grossistes**, aux profils relativement similaires, méritent d'être distingués ; ils constituent des intermédiaires d'assurance (ils sont enregistrés à l'Orias).

Les agences de souscription, autrement dénommées, selon la terminologie anglo-saxonne, *Managing General Underwriters* ou *Managing General Agents* (MGU ou MGA), sont généralement spécialisées sur un type de risque (par exemple le risque cyber), ou sur un secteur (PMI par exemple). Les MGU et les courtiers grossistes rassemblent les fonctions de conception de produits d'assurance, de tarification et de souscription des couvertures, et souvent aussi de gestion des contrats et des sinistres ainsi que d'animation d'un réseau de courtiers purement distributeurs.

Ces organismes ne portent pas le risque (car ils n'ont pas un statut d'organisme d'assurance) mais ils opèrent pour le compte d'organismes d'assurance, dont ils ont

obtenu une délégation pour la souscription de risques dans un cadre prédéfini ; la délégation peut s'étendre à la gestion administrative et à la gestion de sinistres. En particulier, nombre d'entre eux travaillent en fait directement avec des réassureurs pour construire leur offre produit ; c'est ensemble, MGU ou courtier grossiste et réassureur, qu'ils approchent un assureur pour lui proposer de porter le risque, d'accorder au MGU une délégation de souscription, et de se réassurer auprès du réassureur.

Sur la clientèle des PME-PMI en risques de dommages aux biens et de responsabilités, MGU et courtiers grossistes sont cependant nettement moins développés qu'ils ne le sont en assurances de personnes pour les risques de prévoyance, où les courtiers grossistes occupent une place importante.

A ces acteurs du monde de l'assurance, on peut ajouter d'autres types d'acteurs :

- **Les fédérations ou syndicats professionnels sectoriels**, auxquels les PME peuvent être affiliées, dans une optique de défense de leurs intérêts et d'accès à certains types de services (information, conseil, suivi de l'environnement) ;
- **Les banques**, mentionnées ci-dessus, qui travaillent de façon étroite avec les PME dont elles tiennent les comptes bancaires ou qu'elles financent ;
- Les experts-comptables, acteurs très proches des entreprises et qui jouent un rôle important auprès de la plupart des PME ;
- **Les actionnaires des PME**, investisseurs voire fonds d'investissements intéressés à les soutenir financièrement et à accompagner leur développement ;
- **Les sociétés de conseil en gestion des risques**, dont les PME peuvent être clientes ;
- Les organismes de visites de risques et **les experts en prévention** (dits « préventeurs »), qui interviennent généralement pour le compte des assureurs ;
- Les **experts sinistres**, intervenant pour le compte des assureurs.

Et enfin il convient de mentionner **les pouvoirs publics**, qui régissent le cadre réglementaire dans lequel les PME évoluent et qui veillent au respect de ce dernier (à travers des organismes de contrôle). Ils s'intéressent aussi au sort des PME comme acteurs importants de la vie économique des PME au plan local (bassins d'emplois) et national, notamment pour des enjeux de souveraineté.

## 2. Analyse des problématiques identifiées : demande et offre d'assurance

Sur la base des éléments descriptifs présentés ci-dessus, nous proposons ci-après d'entrer dans une analyse des situations, tant du côté de la demande d'assurance de la part des PME-PMI, en détaillant ce qui la caractérise et ce qui la favorise ou la limite, que du côté de l'offre d'assurance, en étudiant les positionnements des acteurs, leurs motivations, atouts et contraintes.

### 2.1. La demande d'assurance

Les PME-PMI, comme mentionné ci-dessus, connaissent généralement bien les risques directement liés à leur activité. Elles sont également conscientes des risques matériels qui peuvent impacter leur activité : incendie des locaux, accidents sur le matériel et dans les moyens de transports, etc. On peut aussi mentionner les accidents du travail, sachant que ces derniers relèvent d'un régime public de couverture. La demande de base de couvertures d'assurance est ainsi liée à ces problématiques. Dans l'ensemble, la demande d'assurance des PME constitue un sujet d'importance modeste pour la grande majorité des PME, même s'il existe certains besoins spécifiques d'assurance sur lesquels nous allons revenir.

#### ***Le dirigeant de PME et son agent ou son courtier d'assurance***

La demande et l'achat d'assurance d'une PME sont généralement du ressort du chef d'entreprise ou d'un de ses proches (souvent le conjoint). Ceci s'explique en grande partie par la relation directe entre l'assurance et les finances de l'entreprises et par la relative centralisation des décisions structurantes au sein d'une PME. D'autres personnes peuvent contribuer à la décision : le comptable (interne) ou l'expert-comptable (externe) peut formuler des suggestions ou, pour les PME de taille relativement importante, le responsable ou directeur financier de l'entreprise.

Le sujet des couvertures d'assurance de la PME est cependant souvent confié par le chef d'entreprise à son interlocuteur assurance habituel, un contact de proximité auquel il a déjà aussi confié ses assurances personnelles (habitation, automobile, couverture prévoyance et retraite à travers des contrats Madelin). Cet interlocuteur est ainsi généralement un agent d'assurance ou un courtier d'assurance local, en qui le chef d'entreprise place sa confiance : ceci s'explique notamment parce que cet agent ou ce courtier lui ressemble, il a, comme lui, un profil de responsable d'entreprise.

L'agent ou le courtier peut ainsi aller jusqu'à jouer, *de facto*, un rôle de responsable des assurances de la PME, voire, dans les situations les plus avancées, un rôle de *risk manager* comme nous pourrions le voir plus loin. La PME n'a en fait pas les moyens (ni la pratique ou même l'idée) d'avoir son propre *risk manager* ou de sous-traiter ce rôle à une société spécialisée : l'utilisation de l'agent général ou du courtier local est une façon pragmatique de gérer une partie des risques, le paiement de ce service étant en fait intégré au prix de l'assurance à travers les commissions que reçoit l'intermédiaire d'assurance sur les assurances qu'il place pour la PME.

Les agents et les courtiers locaux maîtrisent bien les assurances les plus courantes, telles que l'assurance des locaux (incendie/vol/inondation), l'assurance des véhicules, l'assurance RC d'exploitation, voire l'assurance perte d'exploitation ou certaines assurances RC professionnelles (par exemple RC décennale pour la construction). En revanche d'autres types d'assurance, comme l'assurance cyber, ou des assurances de types RC produits ou RC environnementale peuvent demander une technicité plus pointue.

### ***Certaines activités ont un besoin crucial d'assurance***

Des besoins d'assurance spécifiques constituent une contrainte parfois forte pour certaines PME et pèsent fortement dans le budget assurance. Cela concerne des activités comportant une certaine technicité ou des risques particuliers, et peut résulter d'obligations légales, réglementaires ou commerciales :

- Assurance RC des véhicules utilisés ;
- Assurance RC décennale dans la construction ; la complexité provient de la longue durée de couverture et des caractéristiques techniques des activités à couvrir (techniques de construction utilisées, appel à des matériaux de réemploi, réalisations effectuées selon les règles de l'art, nature du bâtiment car un établissement hospitalier est par exemple plus contraignant qu'une simple habitation) ;
- Plus généralement, RC professionnelle dans certaines professions, exigée soit par la réglementation (professions médicales), soit par les clients de l'entreprise.
- Assurance des locaux en location, couverture exigée par les propriétaires des locaux ;
- Assurance des stocks de produits, ou de la perte d'exploitation dans la distribution, par exemple demandée aux franchisés par leur franchiseur.

Certaines activités bien spécifiques sont ainsi concernées, et rencontrent comme nous l'avons mentionné, des difficultés de mise en place de telles assurances :

- Industrie du bois, dans laquelle il est crucial de couvrir les risques d'incendie ;
- Abattoirs ou activités de transformation/conditionnement dans l'alimentaire, pour couvrir le risque sanitaire par des assurances RC ;
- Activités de transport, de voyageurs ou de marchandises, avec une assurance RC obligatoire.

Ces secteurs sont donc très sensibilisés à l'assurance, qui constitue pour eux un vrai « permis de travail ». C'est le profil de risque jugé par de nombreux acteurs de l'assurance comme trop risqué, ou devenu trop risqué du fait de certaines évolutions dans la technique des activités ou dans l'environnement juridique par exemple, qui engendre ces difficultés.

Dans ces cas de besoin aigu d'assurance, la recherche d'une solution constitue un vrai défi : le dirigeant de PME est mal armé pour effectuer cette recherche ; il se repose donc sur son agent d'assurance ou son courtier local, mais parfois la technicité requiert de faire appel à des intermédiaires plus spécialisés. Ainsi des initiatives, par exemple dans le monde du courtage, ont été lancées pour tenter de répondre à ces demandes d'assurance délicates à satisfaire, comme nous le verrons ci-dessous.

Précisons toutefois que dans les secteurs rencontrant des difficultés dans la satisfaction de leur besoin d'assurance, les fédérations professionnelles sont également sensibilisées aux problèmes rencontrés, sans toutefois être réellement en mesure d'apporter directement des solutions (avec quelques exceptions, par exemple les associations de Conseils en Investissement financier, qui négocient une couverture RC pour l'ensemble de leurs adhérents) : leurs actions s'exercent avant tout à travers du lobbying de défense des intérêts de leurs adhérents.

### ***Les handicaps de la demande d'assurance des PME***

La demande d'assurance des PME, s'agissant d'une population d'une grande diversité d'activités et de profils, est en fait handicapée voire pénalisée par plusieurs facteurs :

- Les PME présentent, pour beaucoup d'entre elles, un **profil de risque** possiblement complexe ne relevant pas d'une solution purement standard : les locaux et les biens à assurer contre les risques d'incendie, de vol, d'inondations peuvent inclure du matériel, des machines, mais aussi comporter des spécificités de configuration qui accroissent le risque ; les risques de responsabilités ne sont pas toujours simples à analyser, car ils dépendent du type d'activité et des moyens utilisés (comme nous l'évoquions ci-dessus pour la RC décennale).
- Les PME ne sont cependant pas pour autant en mesure d'apporter, au crédit de leur demande d'assurance, les éléments de rassurance susceptibles de faciliter l'appréciation du risque, et donc d'aider à la formalisation de solutions d'assurance adaptées. **Les PME manquent en effet de ressources**, tant humaines que financières, pour gérer activement leur profil de risque et conduire des actions de réduction des risques, dont l'assurance n'est qu'une composante mais dont elle a besoin pour s'exercer de façon équilibrée comme nous le verrons ci-dessous.
- Les PME n'ont en outre généralement **pas un fort pouvoir de négociation**, et les dirigeants de PME n'ont pour la plupart pas une grande connaissance de l'assurance. Les volumes d'affaires (montants de primes d'assurance) que les PME peuvent apporter aux assureurs sont souvent relativement modestes, ce qui ne contribue pas à rendre leur demande d'assurance très attractive pour les assureurs.
- Par ailleurs, les sinistres affectant les PME peuvent être également complexes à gérer par les offreurs d'assurance : la diversité des activités et les montants en jeu très hétérogènes ne facilitent pas l'industrialisation de cette gestion des sinistres que les organismes d'assurance veulent développer.
- Les PME sont enfin de plus en plus affectées par la **complexification des cadres réglementaires**, l'abondance des normes, la juridicisation croissante de la vie économique, qui sont autant de phénomènes vis-à-vis desquels les PME sont peu armées. L'assurance est évidemment impactée, et donc complexifiée, par ces évolutions et la demande d'assurance des PME en est pénalisée. Ajoutons que les courtiers de proximité, de taille modeste eux aussi, sont affectés par l'inflation réglementaire (aux obligations du Code des assurances se sont par exemple ajoutées celles issues de la DDA (Directive sur la distribution d'assurance), du RGPD (Règlement général sur la protection des données), de LCBFT (Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme)), ce qui pénalise leur capacité d'action auprès de leurs clients et des PME.

### ***Les défis de la gestion des risques pour les PME***

Nous avons vu que si certains risques sont bien identifiés et pris en compte dans la demande d'assurance, principalement les risques directement liés à l'activité et à la vie courante de la PME, de nombreux autres risques sont souvent mal identifiés par les responsables de PME : risque cyber, nouveaux risques juridiques tels que RC environnementale, ou risques liés au changement climatique.

Le suivi et la gestion de ces risques demandent en effet des connaissances techniques peu présentes dans les PME. C'est même la conscience du risque (le meilleur exemple sur la période récente était celui du risque cyber) qui n'est pas réellement présente. C'est souvent la survenance d'un sinistre qui conduit le dirigeant de PME à prendre conscience du risque et de la nécessité qu'il y avait à le gérer et le couvrir ; de telles situations sont d'autant plus dommageables qu'en cas de sinistre cyber par exemple, nombre de PME risquent de ne pouvoir s'en relever.

Dans une PME il n'y a généralement pas de responsable de la gestion des risques. La responsabilité devrait être au moins celle du dirigeant de la PME, mais ce dernier n'endosse souvent qu'assez partiellement ce rôle, par manque de temps notamment et il tend à se reposer sur son agent ou son courtier d'assurance. A travers le sujet des achats d'assurance, d'autres personnes au sein de la PME, peuvent certes apporter une contribution à la gestion des risques, le responsable comptable ou financier, voire le conjoint du dirigeant de la PME, mais l'organisation globale reste souvent très imparfaite.

Au-delà du manque de responsable, l'absence ou l'insuffisance de budget affecté à la gestion des risques pénalise la mise en place de mesures de prévention ou de réduction des risques. La PME dispose essentiellement d'un budget assurance consacré aux risques de base (risque incendie, vol, dégât des eaux, risque automobile, RC exploitation). Des ressources sont généralement affectées à la gestion du risque métier, pour répondre aux nécessités fondamentales, voire aux obligations légales (incluant la législation sur les accidents du travail) de prévention inhérentes aux activités conduites (par exemple : mesures d'hygiène pour la fabrication alimentaire, mesures de sécurité sur les chantiers).

Il apparaît ainsi que beaucoup de PME auraient besoin, pour solidifier et pérenniser leur activité, de **formaliser une démarche de gestion des risques**. Pour cela la plupart des PME manquent de méthode pour procéder aux analyses nécessaires et à la mise en place d'actions de réduction des risques. L'achat d'assurance constitue l'une de ces actions, mais avec toutes les limites que nous avons mentionnées.

Le monde des PME présente ainsi une **demande d'assurance plutôt hétérogène**, souvent faible mais parfois aiguë et vitale pour certaines activités, et plus globalement une gestion des risques insuffisante, avec des profils de risques pas toujours bien cernés mais potentiellement complexes et peu attractifs pour les assureurs. Face à cette situation il importe de voir comment réagissent et se positionnent les différents acteurs de l'offre d'assurance.

## 2.2. L'offre d'assurance

### ***Offres standards, risques de base et nouveaux risques***

L'offre d'assurance sur le marché des PME-PMI souffre, elle aussi, de certains handicaps par comparaison avec le marché de l'assurance des particuliers. Sur ce dernier, l'offre est pléthorique et distribuée dans le cadre de commercialisations de masse. Le marché des PME ne peut pas relever de ce type d'approches, les 172 000 PME ne peuvent rivaliser avec les dizaines de millions de particuliers.

Les offres standards sont globalement adaptées pour la plupart des particuliers. Il en est de même pour les millions de MIC / TPE, du fait des montants relativement limités qui sont en jeu. Ces types d'offres vont de pair avec une distribution industrielle, qui permet d'optimiser les coûts et de mutualiser au mieux les risques.

Les grandes entreprises et les ETI peuvent bénéficier de solutions d'assurance sur mesure, d'autant plus qu'elles ont le poids suffisant pour les négocier avec leurs assureurs. Les PME-PMI, en revanche, n'ont généralement pas les moyens d'exiger des solutions d'assurance personnalisées, mais ne peuvent souvent pas pour autant se satisfaire de solutions standards : la diversité de leurs métiers, la variété de leurs risques et l'hétérogénéité de leurs profils obligent à des solutions de couverture spécifiques.

Chez les assureurs généralistes, on observe malgré tout un développement de la **standardisation des offres** sur le marché des PME : en témoigne le fait que le seuil du sur-mesure, exprimé en montant de SMP (sinistre maximum prévisible), a été significativement

rehaussé (par exemple de 4M€ à 10M€) sur la période récente par un certain nombre d'assureurs. Et si les offres standards ne conviennent pas, les assureurs préfèrent se retirer du marché des PME-PMI.

Les risques de la vie courante des PME (incendie, vol, accidents liés à l'exploitation, accidents de circulation, responsabilité professionnelle courante), dont les mesures de prévention utiles sont bien identifiées et le plus communément mises en œuvre, sont bien maîtrisés des assureurs : ces derniers disposent de données statistiques à partir desquelles les tarifications sont établies sans trop de difficultés. L'offre d'assurance est bien maîtrisée, relativement standardisée, elle répond de façon globalement satisfaisante à la demande des PME.

C'est toutefois lorsque les **mesures de prévention** apparaissent insuffisantes que l'offre d'assurance tend à se restreindre : c'est ce qui explique les difficultés, vis-à-vis du risque d'incendie, du secteur du bois (lorsque les installations électriques ne sont pas aux normes), et celles du traitement des déchets (notamment pour le traitement des batteries) ; cela a aussi été le cas dans le passé pour les entreprises du secteur de la viande et des abattoirs, pour des questions de respect de normes sanitaires.

Les risques climatiques viennent également troubler ce tableau : les risques d'inondation par exemple impactent des entreprises localisées dans des zones inondables, mais l'ampleur du problème à l'échelle nationale est limitée ; le sujet devrait pouvoir être traité plus facilement que pour les particuliers, même si cela a un coût pour ces entreprises, par des changements de site.

D'autres risques, en revanche, présentent plus de difficultés car **nouveaux, en émergence** ou parfois difficilement modélisables. Ce sont par exemple le risque cyber, des risques juridiques ou de conformité, mais aussi des risques liés à des emplois de nouveaux matériels dans la construction (matériaux d'isolation, panneaux photovoltaïques, etc). Pour ces risques les données statistiques restent insuffisantes et, quand elles existent, elles ne suffisent pas toujours pour tarifier, notamment dans les situations de rupture de tendance : pour ces risques, les assureurs peuvent être réticents à s'engager et proposer des couvertures d'assurance comportant des primes élevées, des garanties limitées et des conditions de souscription très restrictives. Un certain nombre de difficultés sont cependant surmontées grâce aux évolutions des techniques : la pose des panneaux photovoltaïques par exemple s'est professionnalisée, rendant le risque plus acceptable et permettant ainsi à l'offre d'assurance de se redévelopper à des prix plus abordables.

Ces situations et les difficultés rencontrées mettent en lumière le rôle crucial que jouent la mutualisation, mais aussi la prévention, comme nous le détaillons ci-dessous.

### ***Le rôle et les possibilités de la mutualisation***

L'assurance, pour fonctionner correctement, doit trouver les moyens de mettre en place une mutualisation. Pour cela, elle a besoin d'une masse assurable suffisante et suffisamment homogène. C'est l'hétérogénéité des profils de risques, caractéristique de la population des PME-PMI, qui crée une difficulté technique pour la mutualisation.

**La classification des risques** constitue un moyen de faire fonctionner la mutualisation : elle consiste à segmenter la population à assurer en classes de risques au sein desquelles on retrouve une certaine homogénéité des profils de risque. Cette approche suppose néanmoins que les nombres d'assurés dans les différentes classes soient suffisants pour que la mutualisation opère : cette exigence n'est pas toujours facile à satisfaire sur la population des PME-PMI. La grande variété des activités (plusieurs dizaines de secteurs et au global plusieurs

centaines de métiers différents) induit une segmentation naturelle avec des tailles de population à assurer parfois réduites, ce qui est de nature à fragiliser la viabilité des classes de risques.

La classification a ainsi ses limites : une segmentation trop poussée qui s'approcherait d'une individualisation des tarifications défavoriserait les risques les plus élevés en privilégiant uniquement les « bons » risques, niant ainsi l'esprit de la mutualisation qui doit prévaloir dans l'assurance (dérive qui pourrait au demeurant être favorisée par les dispositions du projet de Directive FIDA<sup>10</sup> si elles venaient à s'appliquer en l'état actuel du projet).

Il n'est par ailleurs pas toujours possible d'éviter l'exclusion de certains risques ou de certaines activités, dits « risques aggravés », dont le profil est beaucoup trop éloigné du reste de la classe.

**Une comparaison** peut être faite avec le marché des particuliers. Le vaste marché de **l'assurance des emprunteurs**, très actif, aux nombreux acteurs et avec plusieurs dizaines de millions d'assurés, a été confronté à la problématique des risques aggravés : il s'agissait des assurés qui, du fait de leur état de santé, subissaient des tarifications alourdies, voire des exclusions de garanties ou étaient même refusés dans l'assurance. Cette problématique a suscité de nombreux débats et, au fil des ans, l'importance sociétale que revêt l'acquisition immobilière dans la vie des ménages a conduit le législateur à réguler de façon de plus en plus étroite le sujet des risques aggravés : une succession de lois a finalement conduit, avec la Loi Lemoine (2022), à interdire de prendre en compte l'état de santé pour l'assurance décès-invalidité des prêts de montant inférieur à 200 000 euros pour les assurés de moins de 60 ans au terme du prêt. Autrement dit, la loi a « forcé » la mutualisation, et ce parce que l'enjeu sociétal était de taille.

Pour le monde des PME-PMI, qui, comme nous l'avons vu, fait face pour certains secteurs ou certaines activités à des difficultés pour trouver des offres d'assurance ou obtenir des couvertures à des conditions relativement accessibles, aucune disposition législative n'existe permettant de forcer la mutualisation sur le modèle mentionné ci-dessus. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que l'enjeu sociétal de l'assurance des PME serait perçu, notamment par la sphère politique, comme moins fort que pour l'assurance des emprunteurs.

Précisons toutefois qu'il existe certaines **obligations d'assurance**, par exemple en RC décennale pour la construction, en RC professionnelle pour plusieurs professions (bâtiment, professions médicales, professions du droit et de la comptabilité, de l'immobilier, de l'assurance, principalement). Les conditions d'assurance peuvent varier significativement selon la nature du risque, mais cette obligation crée *de facto* une mutualisation. Un autre exemple est emblématique, celui de la RC médicale : elle était devenue très difficilement assurable pour certains métiers médicaux (anesthésistes, obstétriciens) du fait des montants en jeu devenant très élevés à la suite des évolutions de la jurisprudence ; par une combinaison de mesures (principalement obligation légale d'assurance, délai de prescription unifié, limitation aux réclamations faites pendant la validité des contrats, création d'un fonds de garantie susceptible d'intervenir au-delà des plafonds de garantie, eux-mêmes relevés), le marché de la RC médicale a pu être sécurisé tout en garantissant une indemnisation équitable aux victimes d'accidents médicaux.

Pour les secteurs en difficulté d'assurance, de telles approches de mutualisation dirigée mériteraient d'être débattues. En effet, même si la population des PME est beaucoup plus restreinte que celle des particuliers emprunteurs, l'enjeu économique que constituent les

---

<sup>10</sup> Le projet de directive européenne FIDA (Financial Data Access) vise à ouvrir l'accès aux données bancaires, d'assurance et d'épargne des consommateurs et des entreprises dans toute l'Union européenne.



PME-PMI, par le nombre de salariés qu'elles emploient (près de 4 millions), par le rôle qu'elles jouent dans la vie du pays et même pour la souveraineté économique du pays, pourrait mériter une attention politique plus marquée.

### ***Les coûts de l'assurance des PME***

Au-delà des aspects d'équilibre technique du risque pour les assureurs, l'offre d'assurance pour les PME subit des contraintes de coûts. Les assureurs investissent beaucoup dans la réduction de leurs coûts, qu'il s'agisse de coûts internes de développement, de coûts de distribution ou de coûts de gestion des sinistres. Il est vraisemblable que l'offre d'assurance pour les PME peut fonctionner avec des marges pour les assureurs plus élevées que pour l'assurance des grandes entreprises, dont le pouvoir de négociation tend à réduire fortement ces marges. Néanmoins, le marché des PME présente, pour les assureurs, des défis de rentabilité non négligeables :

- Il est difficile de standardiser les offres, du fait de la diversité des métiers des PME et des risques ;
- La distribution ne peut s'effectuer dans une approche de masse, la clientèle est souvent peu demandeuse ou peu familière des sujets d'assurance ce qui conduit à un processus de vente très demandeur en temps commercial ;
- La gestion des sinistres est également relativement complexe, beaucoup moins facile à automatiser que celle des sinistres sur les risques des particuliers.

Cette hétérogénéité inhérente aux offres d'assurance pour les PME contrecarre les tentatives d'industrialisation ; le marché de l'assurance des PME relève d'une logique de petites séries, situation dans laquelle les coûts pèsent sur la rentabilité des assureurs.

Du côté des distributeurs, les courtiers sont également particulièrement attentifs à l'optimisation de leurs coûts de distribution et de gestion afin de préserver leur rentabilité ; ils portent une grande attention aux coûts d'acquisition, notamment sur les segments des TPE et les plus petites PME, et ne proposent généralement pas une offre de produits qui leur demanderait un trop gros investissement en temps et se traduirait par des primes de faible montant qui ne généreraient qu'un volume de commissions modeste.

Un courtier aura toutefois une position plus accommodante si l'ensemble des commissions générées par une PME lui permet de dégager une marge satisfaisante grâce à une optimisation du temps commercial sur la vente de plusieurs polices d'assurance, ce qui est *a fortiori* aussi le cas si le courtier est l'interlocuteur assurance du dirigeant de la PME pour ses assurances personnelles (MRH, automobile, assurance vie, etc) : les couvertures d'assurance de la PME peuvent ainsi être mises en place à coût marginal. Le même raisonnement prévaut de façon plus accentuée pour les agents généraux, plus fréquemment encore en charge des assurances personnelles des dirigeants de PME.

### ***Les atouts de la spécialisation***

Les contraintes liées aux coûts sont réduites par la spécialisation. Cette dernière a en effet pour avantage de resserrer le panel des offres d'assurance à développer, que ce soit sur une cible de clientèle ou sur un type de risque. Il existe de fait différents types d'acteurs de l'assurance des entreprises qui tirent parti de ces avantages de la spécialisation :

- **Des assureurs spécialisés ou sectoriels**, centrés sur un secteur spécifique ou spécialisés dans l'assurance des entreprises : c'est le cas pour quelques métiers, tels que le bâtiment ou la construction, les professions médicales, les entreprises du commerce

alimentaire. Ces assureurs ont une très bonne connaissance de leurs clients et de leurs besoins, ce qui facilite le développement de solutions d'assurance bien adaptées ; leurs coûts de distribution sont réduits du fait de la proximité et de la pérennité de relation avec leurs clients, de circuits de décision courts et parfois aussi d'une distribution directe sans intermédiaire. Souvent positionnés de longue date sur leur marché, ces assureurs connaissent parfaitement les problématiques, les rouages et risques de la filière dont ils sont spécialistes, et ils travaillent en permanence avec les professionnels du secteur pour adapter et enrichir leur offre en fonction de l'évolution des risques.

- **Des agences de souscription, ou des courtiers grossistes, voire certains courtiers simplement distributeurs**, se spécialisent également soit sur certaines professions (scieries, traitement des déchets, travail des métaux, entrepôts, des métiers de niches, par exemple profession de l'esthétique), soit sur des risques bien spécifiques comme le risque cyber. Sur le risque cyber, plusieurs MGU ont ainsi été créés ces dernières années pour apporter aux PME des solutions d'assurance relativement standards mais adaptées à leurs profils et leurs besoins.
  - La spécialisation repose sur une bonne connaissance du risque et des clients, sur une démarche de souscription rigoureuse, liée à des normes de prévention que la PME cliente doit s'engager à respecter (avec contrôle de risque par la suite), permettant ainsi aux PME d'obtenir une couverture dans un cadre de gestion du risque mieux maîtrisé.
  - La spécialisation sur un type de produit peut présenter un inconvénient : elle ne permet pas d'amortir aisément les coûts d'acquisition des clients, contrairement à une approche multiproduits qui facilite le *cross-selling*. La spécialisation sur un type de produits supposerait, pour assurer au mieux sa viabilité, une distribution à moindre coût, par exemple par les canaux digitaux : ce mode de distribution peut convenir pour certains types de PME (start-ups, entreprises du digital ou des services), mais sans doute beaucoup moins pour des PME-PMI plus « traditionnelles ».

La spécialisation va aussi de pair avec des démarches proactives de prévention auprès des PME clientes, effectuées par les organismes assureurs ou souscripteurs spécialisés. La bonne connaissance du risque et du profil des clients, sur laquelle s'appuient ces acteurs, rend ces démarches de prévention tout à fait pertinentes et crédibles auprès des PME. Pour ces démarches, ces acteurs s'appuient sur des spécialistes internes (préventeurs) ou externes, organismes de contrôle des risques ayant des compétences d'ingénierie, qui aident à assurer un suivi du risque, aussi bien avant qu'après la souscription de l'assurance. Notre étude va revenir sur les avantages de la prévention.

A l'inverse, **les assureurs plus généralistes ou de grande taille** peuvent rencontrer des sujets de compétences techniques au sein de leurs forces commerciales de première ligne. Sur le marché des risques de PME, ces compétences techniques sont généralement cruciales, surtout pour les risques les plus pointus ou les moins courants. La connaissance technique présente en interne chez ces assureurs n'est pas toujours rendue accessible aux clients PME. Il est de fait compréhensible que les réseaux d'assureurs généralistes, non spécialistes d'un secteur, aient du mal à maintenir des forces commerciales aptes à traiter tous les sujets de risques des PME sur de nombreux secteurs.

Ce problème de connaissance technique existe aussi chez les distributeurs courants que sont les courtiers de proximité et les agents généraux. Face à cela, c'est en structurant mieux leurs approches, en se professionnalisant et en s'appuyant sur des assureurs spécialisés, parfois

issus de marchés étrangers (mais aussi avec des conditions d'assurance moins favorables...), que des cabinets de courtage de taille moyenne parviennent à se développer sur la clientèle des PME en leur apportant un réel service à valeur ajoutée, allant jusqu'à un rôle de *risk manager* de la PME.

### 2.3. Quel équilibre entre offre et demande d'assurance pour les PME ?

Le marché de l'assurance des PME vit ainsi dans une situation où la rencontre entre offre et demande ne fonctionne pas de façon satisfaisante. La demande d'assurance des PME existe, mais elle est globalement peu dynamique : une grande partie des PME se contentent de couvrir leurs besoins de base, en minimisant les budgets et le temps consacrés à ces sujets ; ce faisant, elles négligent souvent d'autres besoins d'assurance, par manque de connaissance ou de conscience des risques, alors que des solutions d'assurance seraient envisageables. Face à cela, l'offre d'assurance est certes présente, mais elle cherche à minimiser ses coûts (de gestion, de distribution), notamment par la standardisation des offres chez de nombreux acteurs.

Cette **situation n'est pas optimale**, car elle ne garantit pas une couverture assurantielle des PME satisfaisante. La distribution s'effectue essentiellement par les intervenants locaux, ce qui est très appréciable pour les PME, mais rencontre des limites : cette distribution convient pour les solutions d'assurance des risques de base, relativement standardisées, et lorsque l'analyse des risques est simple. En revanche lorsque les risques sont plus complexes, la technicité d'assurance est déterminante, elle doit s'appuyer sur un devoir de conseil spécialisé, auquel les PME n'accèdent pas systématiquement.

La demande d'assurance des PME est globalement peu active mais certaines PME sont nettement plus demandeuses : comme nous l'avons vu, certains risques ont un caractère critique pour leur activité, et leur couverture est vitale pour ces PME. Dans ces cas, l'offre n'est pas toujours au rendez-vous : la criticité du risque rend très délicats son analyse et son équilibrage technique par l'assureur, qui conditionne alors son offre à des mesures de prévention très strictes ; ces mesures ont un coût, que les PME ne sont pas toujours en mesure d'assumer. Cela peut expliquer une certaine raréfaction de l'offre d'assurance, laissant donc la demande d'assurance non satisfaite et mettant les PME en difficulté. Il y a ainsi dans ces cas un fort déséquilibre entre offre et demande d'assurance.

Il existe cependant des segments sur lesquels l'équilibre entre offre et demande d'assurance est nettement plus satisfaisant : les acteurs de l'assurance qui ont développé une spécialisation sur un secteur d'activité ont une bonne compréhension des besoins et des capacités des PME de ce secteur ; ils sont ainsi à même d'entretenir une relation de confiance de bon niveau avec leurs clients, d'apporter un service de conseil *ad hoc* pour mieux identifier les réels besoins d'assurance et proposer ainsi des solutions assurantielles bien adaptées, tout cela dans des conditions de coût optimales. Le secteur du bâtiment et de la construction en est un bon exemple.

En conclusion, la couverture des risques des PME par l'assurance est possible, avec des approches commerciales et techniques adaptées. Les difficultés d'assurance rencontrées par les PME et les insatisfactions que les acteurs de l'assurance peuvent ressentir sur ce marché des PME reflètent des inefficacités. Ce sont les pistes d'améliorations de cette situation que notre étude explore ci-après.

### 3. Améliorer l'assurance des PME : quelles pistes de solutions ?

#### 3.1. Développer la prévention et la culture de la gestion du risque

L'assurance est un outil qui s'inscrit dans la gestion des risques d'une entreprise car elle est un moyen d'atténuer les conséquences financières d'événements adverses qui peuvent frapper les PME. L'assurance ne peut cependant fonctionner correctement, ou même ne peut se mettre en place que si elle s'inscrit dans une démarche plus globale de gestion des risques auxquels l'entreprise est exposée. Nous avons vu (fin de 2.1), que les PME souffrent d'une gestion des risques insuffisante. Essayons de préciser comment aider les PME à renforcer ou structurer leur gestion des risques.

##### ***Sensibiliser et former les PME à la gestion des risques***

Tout d'abord, face au constat d'une conscience des risques souvent insuffisante chez les PME, ce sont des actions de sensibilisation et de formation qui sont nécessaires :

- La sensibilisation doit avoir pour but de favoriser la prise de conscience des risques par les dirigeants de PME-PMI. Cela passe bien entendu par des actions de communication à destination de ce public.
- Les actions de formation doivent permettre d'accroître les connaissances des dirigeants de PME-PMI (ou de leurs collaborateurs qui peuvent les assister) sur les approches à suivre et les solutions techniques, juridiques, financières, assurantielles disponibles pour limiter ou réduire les risques.

Ces actions doivent ainsi aider les PME-PMI et leurs dirigeants à acquérir non seulement une vision, mais aussi une méthode et une pratique qui leur permettent d'anticiper et pas seulement de subir. Elles doivent s'inscrire dans le long terme étant donné le chemin à parcourir, mais peuvent être lancées à très court terme dès lors que des moyens de les conduire sont mis en place. Nous verrons en 3.2 quelles ressources sont envisageables pour conduire ces actions, mais au préalable, continuons à détailler ce que les PME devraient apprendre à maîtriser.

##### ***Adopter une démarche structurée de gestion des risques dans les PME***

Passons en revue les étapes d'une démarche d'analyse des risques, en mettant en lumière ce qui peut présenter des difficultés pour les PME et la façon dont elles peuvent procéder.

Il s'agit tout d'abord d'**identifier et d'évaluer les risques**. Un guide et/ou des références sont sans doute nécessaires pour aider la PME dans cette phase d'étude.

- La PME doit **rassembler les données** propres à ses risques et son profil, en prenant en compte les évolutions à venir. C'est évidemment une démarche simplifiée, allant aux risques essentiels, qui convient pour une PME : description et valeur des biens, des machines et du patrimoine de la PME, chiffre d'affaires exposé selon les principaux risques, valeur des stocks liés à la production, taille des fichiers (clients, fournisseurs, produits, etc) utilisés, lieux de stockage, etc. Réalisable en interne par le dirigeant ou par exemple son comptable, cette tâche devrait ne requérir que quelques heures.
- Il importe aussi de prendre en compte les risques liés aux interactions avec les parties prenantes de l'activité de la PME : fournisseurs et partenaires, distributeurs, clients, et aussi l'environnement (physique, réglementaire notamment), notamment par rapport aux engagements pris par la PME et à leurs contreparties éventuelles (indemnités dues).
- Cette phase d'analyse doit aboutir à une synthèse, sous forme de **cartographie des risques principaux**, avec des éléments de cotation (intensité / criticité / probabilité). Une

PME n'a évidemment pas les moyens de produire une cartographie aussi sophistiquée que celle d'une grande entreprise, mais le fonctionnement d'une PME est généralement moins complexe et il existe des outils simplifiés. Par exemple l'AMRAE a mis au point « *macartodesrisques.fr* », un outil en ligne à l'intention des PME-PMI <sup>11</sup> qui comporte une cinquantaine d'items et permet de produire une cartographie. Le MEDEF Deux-Sèvres a utilisé cet outil pour mettre au point un programme de formation à l'intention de ses membres. Multiplier les actions de ce type, avec un tel outil, aurait beaucoup de valeur et cela peut être déployé à très court terme.

Mentionnons qu'il existe aussi des sociétés de conseil en gestion des risques qui proposent des outils en ligne d'utilisation simple, en prestation de service. La réalité est toutefois qu'une PME n'a généralement pas l'habitude ni les moyens financiers de faire appel à du conseil externe, sauf à bénéficier d'un financement pour accéder à un tel service. A ce propos, nous avons eu le témoignage d'un service de cartographie des risques, apporté par une société de conseil spécialisée en gestion des risques et financé par un assureur dans le cadre de son budget de développement commercial. Cette approche nous a semblé tout à fait intéressante et pertinente.

L'identification des risques permet **d'organiser la gestion des risques**, en se concentrant en priorité sur ses risques majeurs, signalés par leur ampleur, leur probabilité élevée de survenance et/ou leur impact à court terme. Pour conduire les actions de réduction des risques, les principaux moyens accessibles à une PME sont d'ordre technique ou juridique : mise aux normes d'une installation électrique, mise en place de moyens de protection contre les risques d'inondation, outils de protection informatique, renforcement de la sécurité juridique des contrats, etc. Les actions peuvent aussi passer par la sensibilisation ou la formation des équipes et des changements de comportements dans la vie courante de la PME.

**Les risques métiers** inhérents aux activités conduites par la PME exigent des mesures fondamentales de prévention et de protection. Pour les risques de base (risque incendie, vol, dégât des eaux, risque automobile, RC exploitation, RC professionnelle) l'assurance elle-même, pour être accordée, requiert souvent en amont des mesures de protection et de prévention : locaux raisonnablement protégés contre le vol, installations électriques ou chaînes de fabrication alimentaires aux normes, sprinklers, contrôle de qualité des produits, contrôle technique des véhicules, utilisation de techniques reconnues dans la construction, etc.

**Les risques plus nouveaux (cyber) ou émergents**, dont la probabilité d'occurrence ou l'ampleur sont en rupture avec le passé (risque environnemental devenu aujourd'hui très sensible, ou risques juridiques par exemple) appellent une attention nouvelle. Là aussi, l'assurance est possible mais conditionnée par la mise en place de mesures de prévention ou de protection (par exemple protection des systèmes informatiques et des données vis-à-vis du risque cyber). Les mesures de protection sur ces sujets ne vont pas de soi pour les PME et une assistance externe est souvent nécessaire.

Pour les risques sur lesquels elle est techniquement possible, **l'assurance constitue en fait un bon guide**. Elle suppose en effet, comme nous l'avons vu, que les mesures d'atténuation possibles du risque (prévention et protection) soient mises en œuvre préalablement par l'entreprise. Il est sur ce point important que les dirigeants de PME comprennent que l'assurance ne peut pas couvrir des risques dont la survenance a un caractère quasi-certain ou fortement probable, ce qui serait le cas en l'absence de mesures de prévention et de protection. En revanche un risque correctement géré et faisant l'objet de mesures de

---

<sup>11</sup> <https://www.medef79.fr/fr/actualite/votre-diagnostic-pour-une-vision-a-360-deg-de-votre-entreprise>

prévention devient assurable. C'est cette culture de la gestion du risque qui doit être développée et bien comprise par le monde des PME-PMI.

### ***Allouer des budgets et des ressources à la gestion des risques***

Il est indéniable que les mesures de prévention et de protection (et l'assurance) ont un coût, qui peut constituer une difficulté pour beaucoup de PME. Ces mesures doivent cependant être vues comme un investissement, nécessaire à la pérennité de la PME, et non comme une simple charge supplémentaire qui serait facultative. Une bonne gestion des risques constitue une « assurance-vie » pour une PME. Cela peut nécessiter une évolution du *business model* et demander du temps, en s'inscrivant ainsi dans une perspective de long terme. Il est en tout cas crucial que les dirigeants de PME-PMI acceptent l'idée qu'ils doivent **adapter les moyens financiers alloués à la gestion des risques**.

Avec cette prise de conscience de la **dimension stratégique de la gestion des risques**, l'allocation d'un budget apparaît d'autant plus nécessaire et justifiée. L'allocation de ressources financières est d'ailleurs aussi une allocation de moyens humains : même s'il est irréaliste d'imaginer que les PME-PMI puissent se doter d'un *risk manager* de plein exercice comme les grandes entreprises, elles doivent néanmoins mieux identifier qu'actuellement à qui la responsabilité de la gestion des risques est attribuée et positionner ce sujet parmi leurs chantiers prioritaires.

## **3.2. Mobiliser l'écosystème des PME-PMI**

Nous venons de voir que la gestion du risque est déterminante pour que l'assurance fonctionne correctement, mais que les PME peuvent manquer de moyens et de connaissances. Nous avons souligné la nécessité d'actions de sensibilisation et de formation et nous avons vu que la démarche de gestion des risques dans laquelle les PME doivent entrer requiert vraisemblablement de l'aide externe. Cela conduit à explorer les sources possibles de cette aide.

### ***Les acteurs de l'assurance, une source naturelle de conseil et de formation***

Les assureurs doivent, par obligation réglementaire, exercer un **devoir de conseil** auprès de leurs clients : ceci prend tout son sens pour les PME (comme pour les particuliers...) car l'assurance est un produit complexe, ne serait-ce que dans son contenu contractuel. Le devoir de conseil va en fait au-delà du devoir d'explication du fonctionnement de l'assurance puisqu'il consiste à veiller à ce que la solution d'assurance envisagée corresponde bien au besoin du client. Ceci demande donc que l'assureur cherche à bien comprendre le besoin de la PME afin de déterminer la solution d'assurance la plus adaptée.

Les acteurs de l'assurance des PME, qu'il s'agisse des assureurs eux-mêmes ou des intermédiaires, agents ou courtiers d'assurance, doivent donc entrer dans une analyse des risques de la PME. Cette analyse demande un certain niveau d'expertise technique, plus ou moins poussé selon la nature des risques. Cette expertise varie selon les types d'acteurs ou d'intervenants :

- **Les assureurs spécialisés** sur certaines professions (par exemple bâtiment, métiers de la santé, ou certains métiers de la distribution) sont très bien positionnés pour répondre aux besoins des PME de ces professions et les forces commerciales de ces assureurs ont une bonne capacité de conseil technique. Ceci s'applique aussi à des agences de souscription spécialisées sur certains risques (cyber, risques industriels) qui vont jusqu'à packager le conseil en gestion des risques avec la solution d'assurance : ils apportent

ainsi un service d'audit des risques, des conseils de prévention et de contrôle des risques, si besoin avec des sociétés spécialisées.

- **Les assureurs généralistes** possèdent quant à eux des équipes techniques disposant d'expertises pointues sur la plupart des risques. En principe les spécialistes du risque des assureurs peuvent être des sources de conseil, voire des préconisateurs de mesures de protection ou de prévention. L'accès à ces équipes n'est cependant pas toujours favorisé par ces assureurs pour le marché des PME, pour des raisons de coûts lorsque c'est une logique de standardisation des offres d'assurance qui s'applique.
- Les PME sont en fait généralement en contact avant tout avec un **intermédiaire d'assurance**, agent ou courtier. Ces derniers, comme nous l'avons vu, maîtrisent les solutions d'assurance les plus courantes (multirisques, assurance des véhicules), mais ils sont par exemple moins experts sur des risques plus spécifiques comme le risque cyber, ou certains risques de RC. Des courtiers de proximité (secteur du bois par exemple) choisissent de se spécialiser ou parviennent à développer une expertise qui leur permet d'agir de facto comme de véritables *risk managers* de leurs PME clientes.

La prévention constitue un sujet sur lequel les assureurs interviennent. Beaucoup de compagnies ont des "ingénieurs préventeurs" qui visitent et conseillent les entreprises, participent à la souscription et au suivi des risques assurés. France Assureurs anime un groupe de travail permanent réunissant des représentants de ces ingénieurs, qui conduit des études et organise avec des organismes techniques des actions de test, par exemple pour les risques d'incendie de batteries.

### **Les fédérations sectorielles et les syndicats professionnels : un rôle de facilitation**

Dans une recherche de soutien, une PME peut naturellement avoir le réflexe de se tourner vers la fédération sectorielle ou le syndicat professionnel auxquels elle peut être adhérente (adhésion toutefois loin d'être systématique).

Ces organisations professionnelles ont des atouts indéniables pour les PME : elles connaissent bien l'activité de leurs entreprises adhérentes, elles ont la capacité de centraliser et de redistribuer des informations, de diffuser à leurs adhérents des conseils et des bonnes pratiques. A ce titre, promouvoir auprès des PME une culture de gestion des risques entrerait de façon tout à fait pertinente dans ces registres. Ces organisations professionnelles ne se considèrent toutefois pas comme des spécialistes des risques, elles connaissent les risques métiers de leur secteur, mais elles ne disposent pas de toutes les connaissances techniques ou spécialisées nécessaires sur un certain nombre de risques (par exemple risque d'incendies ou d'inondations, risque cyber), ni des outils et méthodologies qui mériteraient d'être déployés chez leurs adhérents pour conduire les analyses. Des initiatives ont cependant pu se développer, par exemple dans le secteur du bâtiment grâce à la FFB (Fédération Française du Bâtiment) et aussi à la CAPEB (Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment) qui se concentre sur le soutien aux PME et TPE.

Plusieurs pistes pour aider à développer le rôle des fédérations comme support à la gestion des risques de leurs membres méritent d'être explorées. Rechercher un support technique auprès de **sociétés de conseil spécialisées** aurait certes du sens : les fédérations peuvent plus facilement faire appel à du conseil que les PME elles-mêmes, très peu consommatrices de services de conseil externe contrairement aux grandes entreprises. Une telle solution aurait de surcroît l'avantage d'opérer, à l'échelle de la profession représentée, une mutualisation du coût de ce service. Cette voie suppose néanmoins une capacité de financement de ce type de prestation que nombre de fédérations n'ont peut-être pas.

D'autres voies, moins demandeuses financièrement, semblent envisageables. Dans le prolongement du devoir de conseil que nous avons détaillé ci-dessus, la **profession de l'assurance** devrait être en mesure de jouer un tel rôle de support plus générique auprès des organisations professionnelles, en apportant informations et conseils spécialisés sur les risques que l'assurance peut couvrir, voire en allant jusqu'à mettre à disposition d'une organisation professionnelle des outils de base tels que des grilles ou des questionnaires d'analyses des risques ou des guides méthodologiques ou encore des éléments de formation à l'analyse des risques à destination des PME et des conseils en matière de prévention. Les assureurs pourraient aussi utilement dialoguer avec ces organisations sur les adaptations nécessaires de leurs offres, afin de mieux coller aux besoins et réalités des PME : ceci pourrait concerner les durées de couverture, les délais de résiliation.

Cela pourrait se concevoir de la part d'une **organisation professionnelle d'assureurs**, qui apporterait alors un support à ses propres membres pour les aider à développer leur marché auprès des entreprises d'un secteur, en mutualisant ainsi les coûts de développement d'un tel support. Ces organisations professionnelles d'assureurs, souvent très orientées vers la défense des intérêts ou des conditions d'exercice de leurs membres, se mobiliseraient ainsi également au service du développement des affaires de leur profession.

Ce rôle de support peut aussi être joué auprès d'une organisation professionnelle d'un secteur économique par un **organisme d'assurance spécialisé** sur ce secteur. Ceci est d'autant plus naturel qu'un tel assureur a déjà des liens de proximité avec cette organisation professionnelle. En s'inscrivant ainsi en amont du devoir de conseil que l'assureur doit délivrer, dans une approche de type service associé, une telle action paraît d'autant plus aisée et pertinente pour un assureur spécialisé qu'il connaît bien les risques de sa clientèle dans ce secteur.

Pour ces approches mariant le rôle d'une organisation professionnelle et les apports de l'assurance, une **analogie** peut être faite, comme source d'inspiration, avec les **accords de branches** négociés entre partenaires sociaux de la branche pour les risques de prévoyance et de frais de santé et qui se déclinent en assurance. Dans le domaine de la gestion de risques de dommages et de responsabilités, les organisations professionnelles représentatives pourraient mettre au point avec une sélection d'organismes assureurs un cadre de gestion des risques, qui servirait de référence pour leurs adhérents. Une telle approche aurait pour avantage, outre la facilitation de l'accès à l'assurance pour les PME adhérentes à l'organisation professionnelle, de mettre en œuvre une meilleure mutualisation des risques à assurer grâce à une masse assurée plus conséquente et plus homogène et une tarification plus compétitive.

Dans ce registre, une association professionnelle comme **l'AMRAE** a certainement un rôle important à jouer, à travers ses actions d'ordre méthodologique et de formation. Son développement auprès des PME, certes souvent envisagé, est probablement handicapé par le fait qu'elle rassemble non pas des entreprises, mais des personnes, des *risk managers*, issus essentiellement de grandes entreprises ou d'ETI. Les PME ne disposant pas de *risk manager*, elles sont très peu présentes au sein de l'AMRAE. Cette dernière peut néanmoins travailler avec des organisations d'entreprises ou professionnelles, comme le montre l'expérience mentionnée ci-dessus du déploiement d'un outil de cartographie avec le MEDEF 79. Le développement de telles synergies serait ainsi une approche gagnant-gagnant : apport accru, par les organisations professionnelles, de valeur ajoutée à leurs PME adhérentes, et pour l'AMRAE développement de son impact et de sa notoriété.



### **Le CNPP : un rôle à promouvoir**

Un acteur tel que le CNPP (Centre National de Prévention et de Protection) pourrait aussi jouer un rôle plus pro-actif auprès du monde des PME-PMI. Cet organisme a été créé dans les années 1950 par les assureurs pour constituer un instrument au service de la prévention des risques. Cette association, aujourd'hui autonome financièrement, réunit dans son Conseil d'administration des représentants de France Assureurs et de quelques grands assureurs, des représentants de donneurs d'ordres et des représentants de fédérations sectorielles ou de syndicats professionnels (notamment de l'industrie), ainsi que de l'AMRAE. Cet organisme dispose d'une certaine envergure, puisqu'il a réalisé un chiffre d'affaires de 46 M€ en 2024 et employait 458 salariés.

Le CNPP dispose en effet d'équipes techniques qui testent (et peuvent certifier) les équipements ou systèmes de protection y compris dans le domaine du cyber. Il propose aussi des activités de formation et de conseil. A ce titre, il travaille avec les souscripteurs d'assurance et avec les ingénieurs prévention, en constatant d'ailleurs des disparités entre les différentes démarches. Le CNPP est aussi confronté, chez les entreprises, à une maturité insuffisante sur la gestion des risques et la culture de la sécurité, et il semble limité dans ses actions par le fait que les fédérations professionnelles sont souvent peu proactives sur les sujets de prévention.

Nous pensons que le CNPP pourrait jouer un plus grand rôle auprès des PME et de leurs fédérations. Cela s'inscrirait dans le prolongement de la présence qu'il a déjà dans certains secteurs, dans des commissions techniques (par exemple la grande distribution). Le CNPP est en effet en mesure d'apporter des réponses organisationnelles et techniques, sur les sujets tels que le traitement des déchets (face au problème des batteries notamment), le photovoltaïque (avec le développement d'un référentiel de mesures de prévention/ protection pour les panneaux en toiture) et cela en lien avec les fabricants et les assureurs.

Cet élargissement de la présence et du rôle du CNPP est donc techniquement et opérationnellement envisageable à court terme : cela demande un accord entre ses différentes parties prenantes pour renforcer les moyens dont il dispose et pour déployer des efforts de communication afin de mieux faire connaître ses capacités auprès des différentes professions et de leurs acteurs.

### **Des captives d'assurance sectorielles ?**

Notre étude a exploré par ailleurs l'idée de captives d'assurance sectorielles. *A priori* séduisante, en s'inscrivant dans une logique de spécialisation dont nous avons vu les avantages, cette idée ne semble cependant pas réaliste.

On pourrait en effet imaginer qu'une captive sectorielle soit créée par une fédération professionnelle pour apporter des solutions d'assurance à ses PME adhérentes. Une captive d'assurance demande, du point de vue réglementaire, qu'il existe des liens financiers entre l'entité créant la captive et les bénéficiaires des services de la captive ; le lien d'adhésion à la fédération ne paraît pas suffisant de ce point de vue. En outre une captive d'assurance comporte des obligations réglementaires, à commencer par une capitalisation suffisante pour répondre aux exigences de fonds propres, qu'une fédération professionnelle ne serait en général pas en mesure de satisfaire du fait de moyens financiers généralement limités.

Ajoutons que l'équilibrage technique d'une telle captive risquerait d'être difficile à assurer : la solidarité visée à travers la mutualisation des risques entre les PME pourrait être remise en cause dès lors qu'une sinistralité due à des PME défaillantes dans la gestion de leurs risques viendraient rompre l'équilibre technique de la captive, ce qui pénaliserait les PME dont le

comportement de gestion des risques est plus vertueux. Pour l'ensemble de ces raisons, cette idée de captive sectorielle ne nous est donc pas apparue comme réaliste.

### ***Les autres parties prenantes à l'activité des PME : des capacités à activer***

A part les acteurs de l'assurance et les fédérations ou syndicats professionnels des PME, d'autres acteurs ont aussi un intérêt à la gestion des risques et à une bonne couverture assurantielle des PME.

Parmi les **clients des PME, les grandes entreprises et les ETI** peuvent jouer un rôle particulier. Ces acteurs ont développé au cours des dernières décennies des approches de plus en plus rigoureuses en termes de gestion des risques et leurs analyses s'étendent évidemment aussi à leur chaîne d'approvisionnement et donc à la solidité de leurs fournisseurs. Ceci pourrait aussi s'appliquer à d'autres donneurs d'ordres auprès des PME, comme les collectivités publiques, mais il apparaît que ces dernières sont malheureusement souvent moins équipées ou structurées pour leur propre gestion des risques que les grandes entreprises.

Les donneurs d'ordres industriels ou commerciaux ont un besoin vital de s'assurer que leurs sous-traitants ou fournisseurs pourront les alimenter sans problème ou sans risque de rupture, surtout dans le monde actuel où les flux sont tendus et les stocks souvent optimisés au plus strict minimum.

La question est de savoir jusqu'à quel point les ressources en gestion des risques des grandes entreprises ou ETI pourraient être utilisées pour aider les PME : ceci peut s'imaginer dans le cadre de **partenariats de longue durée** ; l'extension à une PME sous-traitante de dispositifs d'une grande entreprise n'est évidemment pas simple ; pour se justifier elle requiert sans doute un niveau d'intégration élevé avec un bon niveau de contrôle que la grande entreprise peut exercer sur la PME. Des idées d'extension à des sous-traitants de l'utilisation d'une captive d'assurance d'une grande entreprise auraient été explorées, sans réalisation concrète à ce stade, en particulier du fait de la complexité de tels dispositifs.

En pratique il apparaît que l'analyse relative à la gestion des risques des PME fournisseurs se limite souvent à la seule phase de sélection des PME retenues, dans un jeu naturel de concurrence entre les PME soumissionnaires. Des témoignages nous ont en effet été fournis sur l'atout que peut constituer une cartographie des risques établie par une PME pour être choisie par un donneur d'ordre.

Outre des travaux à conduire par les organisations patronales et professionnelles et aussi par l'AMRAE sur la diffusion de bonnes pratiques favorisant le rôle des grandes entreprises auprès des PME-PMI en matière de gestion des risques, des dispositifs facilitateurs seraient utiles, par exemple à travers un cadre public d'incitations.

**Les experts-comptables** constituent des acteurs très proches des entreprises, ils sont présents au quotidien et connaissent assez intimement leurs entreprises clientes et leur fonctionnement. Ils sont spécifiquement sensibles à certains risques que leurs clients peuvent encourir, notamment le risque de perte d'exploitation suite à un dommage ou bien l'impact du risque cyber sur la vie d'une entreprise. Les experts-comptables peuvent ainsi avoir auprès des dirigeants d'entreprises un rôle proactif de préconisation de mise en place (ou d'évolution) de couvertures d'assurance.

**Les banques** jouent aussi un rôle important auprès des PME-PMI. Pour leur activité de prêts aux PME, il apparaît que les analyses effectuées par les banques sur les projets de financements d'investissements qui leurs sont présentés prennent très peu, voire pas du tout en compte les aspects risques de ces projets.

Nous ont été cités des exemples de panneaux solaires installés en toiture par des entreprises, financés par des prêts bancaires, mais que ces entreprises ne parvenaient ensuite pas à assurer, alors même que ces équipements sont assez exposés à des risques d'incendie. Les analyses conduites sur ces projets de financement ressortent ainsi comme lacunaires, d'autant plus qu'un sinistre affectant ces installations non assurées remettrait fondamentalement en cause l'équilibre financier du projet et le remboursement du prêt. Certes la banque disposerait peut-être de certaines garanties pour s'assurer d'un remboursement de son financement, mais ce type de situation affaiblirait significativement l'entreprise et mettrait en péril sa pérennité et par là-même la relation de la banque avec la PME. Les intérêts de la PME et de la banque à une bonne analyse des risques et à une bonne couverture assurantielle sont donc convergents.

Les banques apparaissent ainsi comme des acteurs possibles pour aider ou faciliter les analyses de risques (au-delà des risques financiers qu'elles prennent) de leurs PME clientes. Sans devenir elle-même des spécialistes des risques techniques (ou juridiques) de leurs clients, les banques devraient ainsi se préoccuper de la couverture assurantielle de leurs clients. Là encore **l'analogie** peut être faite avec le **marché des particuliers et les crédits immobiliers** : les banques ont rendu quasi-obligatoire de fait les assurances décès et incapacité-invalidité, même si elles disposent par ailleurs de garanties hypothécaires leur assurant déjà un bon niveau de sécurité financière. Les couvertures prévoyance des emprunteurs sont en fait une sécurité pour les emprunteurs eux-mêmes, leur évitant le risque de double peine d'un sinistre (incapacité ou invalidité, voire décès) et de la perte de leur logement par mobilisation de la garantie hypothécaire.

**Les actionnaires ou investisseurs dans les PME** ont également un rôle d'incitation à jouer, dans un registre similaire à celui des banques. Ceci ne concerne bien sûr que les PME qui font appel à du financement actionnarial externe. Les investisseurs, et *a fortiori* les investisseurs plus institutionnels que sont les fonds d'investissements, ont naturellement le réflexe de s'intéresser, dans l'analyse des PME dans lesquelles ils investissent, à la gestion des risques et donc à la solidité et la pérennité de ces PME. Ces analyses s'effectuent généralement à travers des audits réalisés par des cabinets spécialisés ou des départements *ad hoc* de grands courtiers. L'enjeu est que les constats d'audit puissent se transformer, une fois l'investissement réalisé, en un véritable accompagnement de la PME financée par l'investisseur. Ceci semble naturel du fait des destins largement liés des deux parties.

Le contexte actuel peut être favorable : la population des PME a besoin de renforcements actionnariaux, et par un effet d'âge de nombreux dirigeants-actionnaires de PME cherchent à transmettre leur entreprise. Cela offre donc de réelles opportunités pour le renforcement de la gestion des risques des PME, dont la couverture assurantielle de ces PME ne pourra que bénéficier.

### **3.3. La digitalisation et l'intelligence artificielle : des leviers à exploiter**

A l'instar de ce qui a été développé pour les particuliers en termes de simplification et de digitalisation des processus de souscription, peut-on imaginer de telles approches pour l'assurance des entreprises ? Cela paraît tout à fait envisageable pour une grande partie des TPE, mais plus complexe pour les PME-PMI. Nous avons vu que l'assurance des PME bute sur les tentatives de standardisation des offres et, en première approche, la digitalisation des processus de souscription pour les PME rencontre les mêmes limites. Ceci est d'ailleurs également vrai pour la gestion des sinistres des PME.

La question est alors de savoir si l'appel à des moyens numériques plus puissants serait envisageable pour gérer la complexité des risques et des profils des PME-PMI. **L'intelligence artificielle (IA)** apparaît aujourd'hui comme une bonne candidate et elle pourrait s'exercer sur trois axes :

- **Les données** : l'IA a besoin de nombreuses données ; ces dernières pourraient en principe être accessibles au sein des fédérations professionnelles, voire au niveau des statistiques nationales. L'appareil de suivi de la population et de l'activité des PME-PMI reste toutefois encore largement perfectible, mais à l'instar de nombreux domaines (comportements des ménages, risques cyber, risques naturels), la collecte de données devrait progresser. De façon réaliste, les dispositifs de collecte, de traitement et de mise à disposition de ces données sur les PME-PMI ne pourront cependant s'envisager autrement que dans le cadre d'un effort collectif, potentiellement avec l'aide des Pouvoirs Publics ou des fédérations professionnelles des différents métiers.
- **La souscription** : celle-ci consiste en une évaluation et une tarification du risque, et en particulier, comme nous l'avons vu, une appréciation des mesures de prévention et de protection que la PME a mis en place. C'est donc une expertise technique qui doit être mise en œuvre. L'implantation dans des moteurs de souscription d'assurance pour PME de règles et d'éléments d'analyse issus de l'IA traduisant cette expertise technique mériterait d'être explorée et il en est de même pour les processus d'analyse des sinistres. Là encore, un **parallèle** peut être utilement tracé avec les **moteurs de souscription de risques aggravés développés en assurance de personnes** (principalement par les grands réassureurs). De tels moteurs ont commencé à être implantés et déployés dans des processus digitaux et automatisés de souscription au cours de la décennie 2010. Appuyés historiquement, depuis plusieurs décennies, sur des bases de règles qui se sont sophistiquées au fil des années, ces outils peuvent aujourd'hui faire appel à des techniques d'IA qui les rendent encore plus performants. En particulier l'intelligence artificielle permet d'exploiter avec une efficacité décuplée les informations fournies par l'assuré pour la souscription et de faciliter ainsi grandement le travail de souscription, comme le confirment les expériences lancées notamment chez des réassureurs. Tout cela peut d'ailleurs aussi s'appliquer à la gestion des sinistres.  
  
Cette voie paraît *a priori* séduisante, mais elle peut être coûteuse à développer et à maintenir pour les acteurs de l'assurance, même si elle permettrait aussi de réduire leurs coûts de distribution et de gestion. Pour la souscription de risques aggravés en assurance de personnes la taille des marchés de particuliers, surtout vue sur une échelle internationale, a pu justifier les investissements en développement et en maintenance de systèmes automatisés réalisés par les réassureurs. Pour le marché des PME, la taille des marchés est nettement moindre et leur segmentation en de multiples métiers crée un degré de complexité supplémentaire. Cela constitue un réel défi pour rentabiliser les investissements nécessaires, d'autant que l'application ou la réplique internationale d'un système développé dans le cadre d'un pays donné ne serait pas toujours aisée, étant donné les différences d'environnements économiques et de types d'entreprises entre les pays. Là aussi, les réassureurs sont les meilleurs candidats pour explorer cette piste.
- **La gestion des risques** elle-même : les techniques d'IA peuvent aussi s'appliquer en amont de l'assurance, au domaine du conseil en gestion des risques, avec le développement d'outils d'analyses des risques, par exemple des SIGR (Systèmes informatisés de gestion des risques) plus adaptés aux PME, de maniement simple et ainsi rendus accessibles à ces dernières.

Les développements d'outils faisant appel aux données de plus en plus nombreuses et aux techniques dites d'intelligence artificielle pourraient donc constituer une voie permettant de faire progresser l'assurance des PME et leur gestion des risques. Les outils ne se suffiront pas à eux-mêmes, mais leurs performances et leur finesse croissante pourront très utilement faciliter, solidifier et optimiser le travail des différents acteurs de l'assurance des PME, y compris les agents et courtiers d'assurance tout comme les « premières lignes » commerciales des assureurs.

### 3.4. Des pouvoirs publics plus facilitateurs

Les pouvoirs publics ont vocation, dans un esprit d'intérêt général, à favoriser le bon fonctionnement et le développement du segment des PME-PMI. Ces dernières prennent une part très significative à la vie économique du pays (en termes de valeur ajoutée créée, d'emplois, d'animation des territoires) et elles constituent un sujet de souveraineté : les grandes entreprises et les ETI, les collectivités publiques, mais aussi les ménages de notre pays ont besoin des PME-PMI et de leur production. Si des secteurs peinent à fonctionner du fait d'une difficulté à assurer leurs activités, il est de la responsabilité nationale de réagir.

Nous avons vu que les PME-PMI sont confrontées aux coûts de la gestion des risques. Les pouvoirs publics ne sont pas responsables des difficultés de *business model* de PME aux marges bénéficiaires insuffisantes, mais ils peuvent influencer sur l'environnement réglementaire : charges qui pèsent sur le coût du travail, sur les entreprises elles-mêmes, coûts de l'inflation réglementaire. De nombreux pas ont été accomplis pour simplifier et alléger, mais il reste encore beaucoup à faire. L'objectif est que les PME-PMI puissent concentrer leurs efforts et leurs budgets primordiallement sur le développement de leur activité ; et dans ce registre la gestion des risques et l'assurance doivent pouvoir prendre pleinement place, puisque qu'elles contribuent à la sécurité et à la pérennité de l'activité des PME-PMI.

Dans un registre voisin, nous avons mentionné ci-dessus le rôle que les grandes entreprises pourraient jouer dans la gestion des risques des PME, qui constituent leurs chaînes d'approvisionnement : pour faciliter ces démarches, des mesures incitatives, incluant par exemple des avantages de type fiscal, pourraient être imaginées.

Si des poches de risque peinent à s'assurer, et sans toujours aller jusqu'à des solutions rendant l'assurance légalement obligatoire pour forcer la mutualisation, le rôle des pouvoirs publics peut s'exercer en soutenant la profession de l'assurance dans la mise en place de dispositifs de type **pools**, permettant de prendre en charge des risques devenus difficilement mutualisables du fait d'une fréquence devenue trop forte ou d'un caractère devenu systémique. Plusieurs pools ont été mis en place historiquement : GAREAT (Groupement d'Assurance et de Réassurance des risques Attentats et Actes de Terrorisme), pool Corse, GTAM (Groupe Technique pour les Assurances Médicales). Une telle possibilité pourrait être envisagée pour des secteurs sensibles ou des risques pour lesquels de réels problèmes d'assurabilité se manifesteraient. De telles structures devraient être conçues pour gérer des situations critiques transitoirement en attendant que le marché puisse à nouveau fonctionner plus normalement avec des profils de risques ajustés et des offres d'assurance également adaptées.

## Conclusion

La sécurisation de l'activité des PME est cruciale pour l'économie de notre pays. L'assurance joue à cet égard un rôle clef pour aider les entreprises à gérer les risques qui peuvent menacer leur pérennité, comme nous le rappellent les difficultés que rencontrent les PME de certains secteurs pour s'assurer. Ces difficultés résultent de **raréfactions d'offre d'assurance** ou d'augmentations significatives de primes, de franchises ou d'exclusions, mais généralement **pas de problèmes fondamentaux d'assurabilité** : elles traduisent plutôt des situations de profils de risques des entreprises jugés problématiques par les assureurs, avec des probabilités de sinistres trop élevées pour être mutualisables par l'assurance. De telles situations sont souvent dues à une insuffisance de prévention et l'expérience de plusieurs secteurs montre que **le développement de la prévention et de la gestion des risques permet de retrouver des profils de risques plus équilibrés et de restaurer l'offre d'assurance**.

Le monde des PME-PMI est cependant très diversifié, avec des activités souvent complexes. Cela constitue un défi pour la mise en œuvre de couvertures d'assurance dans des conditions économiques viables, tant pour les assureurs que pour les entreprises elles-mêmes. **La connaissance des risques** est cruciale à tous égards :

- **Dans les PME**, pour mettre en œuvre une gestion du risque *ad hoc*, efficace et pleinement intégrée aux *business models* tant dans leur fonctionnement que dans les coûts qu'ils assument ; la culture du risque peut ainsi constituer une « assurance-vie » au service de la pérennité des PME. Les moyens et les coûts de la gestion des risques demandent que les PME soient aidées dans cette démarche, surtout dans un monde de plus en plus normé, de moins en moins stable et où risques traditionnels et risques émergents se combinent.
- **Chez les assureurs**, pour appréhender et évaluer correctement les risques à couvrir, et savoir les intégrer dans des mutualisations gérables sur la durée ; c'est ce qui permet d'assurer l'efficacité du devoir de conseil, la qualité de la souscription associée à une capacité d'accompagnement des entreprises assurées et une gestion des sinistres optimale. Pour cela la proximité, la spécialisation, l'expérience des risques couverts ont montré leurs avantages, mais les évolutions rapides du monde actuel exigent aussi de mieux exploiter les potentialités de la technologie et des outils numériques.

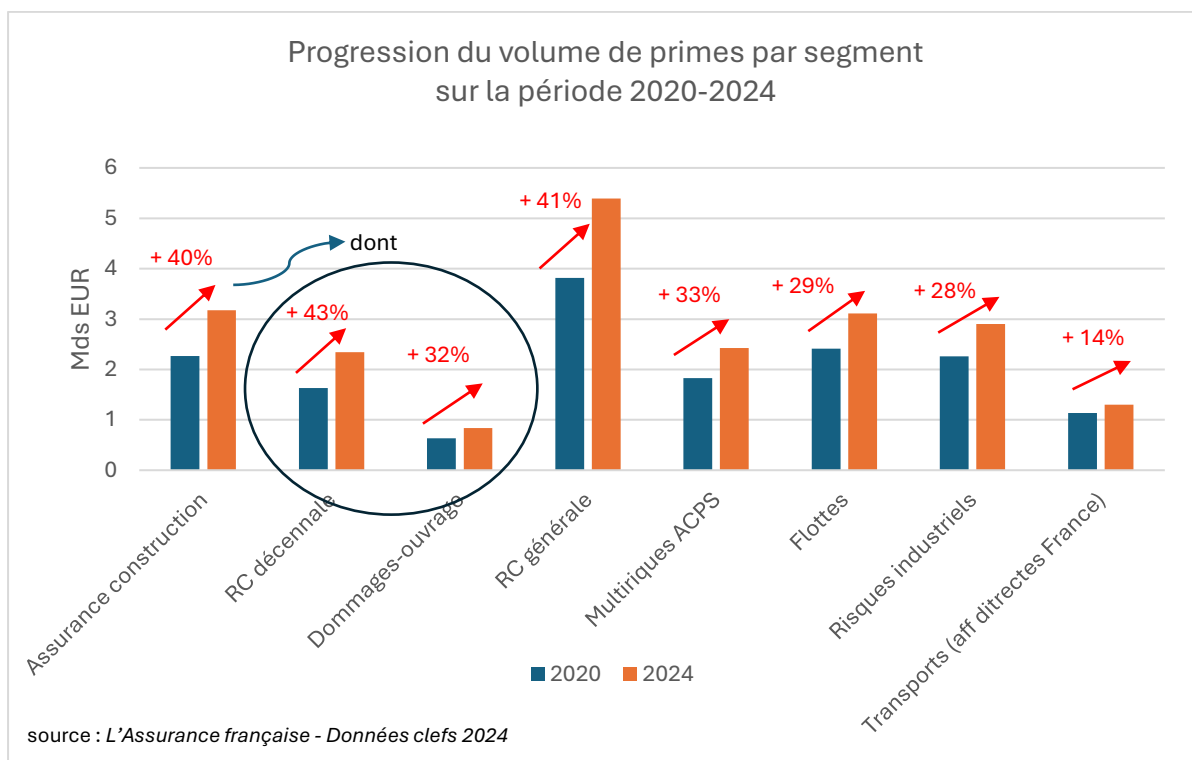
Tous les acteurs de l'écosystème des PME peuvent et doivent ainsi se mobiliser pour permettre aux PME de fonctionner au mieux :

- **Les pouvoirs publics**, par des mesures de simplification, peuvent alléger les contraintes subies par les PME et permettre ainsi à ces dernières de dégager des moyens à consacrer à la gestion des risques ; à travers des cadres incitatifs, ils peuvent aussi faciliter les démarches de coopération ou la mise en place de **pools assurantiels de marché** pour certains risques ;
- **Les grandes entreprises et les ETI** peuvent aider les PME de leurs **chaînes de sous-traitance** à se sécuriser, en les guidant proactivement dans le **développement de leur gestion des risques** incluant une utilisation optimale de l'assurance ; ce faisant, elles solidifieront ainsi l'ensemble de leur filière dans une logique gagnant-gagnant ;
- **Les financeurs, banques et investisseurs ou actionnaires**, doivent intégrer dans leurs indicateurs la gestion du risque et l'assurance des PME qu'elles financent, afin de jouer un rôle d'encadrement, d'incitation ou de **moteur d'une maîtrise des risques** bénéfique au développement de ces PME ;

- Pour sensibiliser et former les PME à la gestion des risques, **l'assurance** doit jouer en amont un **rôle de conseil plus structurant**, dans une synergie plus volontariste **avec les organisations professionnelles** auxquelles les PME sont affiliées et avec les organisations reconnues telles que **l'AMRAE et le CNPP** ;
- Opérationnellement, **le monde de l'assurance** doit développer et apporter des **solutions de couverture accessibles**, facilement appréhendables par les PME et compatibles avec leur modèle d'affaires. Il doit se donner les moyens de combiner le nécessaire équilibre technique des risques couverts avec une **proximité commerciale techniquement pertinente** et l'usage des nouvelles technologies numériques et d'**intelligence artificielle**. C'est ainsi qu'il pourra **mieux appréhender les risques** et **proposer aux PME des offres plus personnalisées**, avec des services à valeur ajoutée pour une gestion des risques efficacement soutenue par l'assurance.

## Annexe statistique : panorama des évolutions par segments d'assurance

Détail des données statistiques et des données techniques d'assurance relatives aux évolutions de différents segments de l'assurance des entreprises sur la période 2020-2024



Au-delà des données montrant les progressions des volumes de primes, les statistiques présentées par France Assureurs permettent d'apporter quelques éclairages supplémentaires, avec des informations sur les équilibres techniques. Les données techniques ne sont malheureusement pas totalement homogènes, s'appuyant, selon les branches, sur différentes notions : ratio combiné ou S/P ou encore de solde technique (ces notions sont explicitées ci-dessous en notes de bas de page).

- **En assurance construction**, on constate que l'indice FFB de la construction, qui sert à fixer les garanties dommages et les franchises d'un certain nombre d'assurances (MRH, multirisques commerces-bureaux, copropriétés) a progressé, sur la période de fin 2020 à fin 2024 d'environ 18%, niveau donc nettement inférieur à celui de la progression des volumes de primes sur la période. Du point de vue de la matière assurable, la production du bâtiment (source : *Données clefs de l'Assurance française*) a progressé de seulement 14% sur la période, donc beaucoup moins que le volume de primes de la branche. De même, les mises en chantier ont certes connu une forte reprise en 2021 (414 399 contre 371 348 en 2020), mais elles ont reculé par la suite pour s'établir à seulement 282 403 en 2024. Ce n'est donc pas l'évolution de l'activité du bâtiment qui peut expliquer la progression des volumes de primes.

Le solde technique<sup>12</sup> de la branche assurance construction, qui s'établissait à 10% en 2020 (dont 23% pour l'assurance dommages ouvrages et 5% pour la RC décennale), s'est dégradé par la suite : -5% en 2021, -6% en 2022, avant de se redresser en 2023 (+7%), mais de se détériorer à nouveau et très fortement en 2024 (-26%). Cette évolution s'est ainsi

<sup>12</sup> Résultat technique, calculé en retranchant des primes émises la charge de sinistralité (sinistres payés et variations de provisions techniques) et les coûts d'acquisition et de gestion ; ce résultat est ici exprimé en % des primes émises.



vraisemblablement traduite par des relèvements tarifaires et un resserrement de la souscription au cours de la période, pouvant contribuer à expliquer le gonflement des volumes de primes, notamment pour la RC décennale du fait de son caractère obligatoire.

- **Pour la RC générale**, l'indice publié par France Assureurs n'a progressé que de 5% sur la période 2020-2024, ce qui ne saurait donc expliquer la croissance des volumes de primes de la branche. La séquence des résultats techniques ressort, sur cette période 2020-2024, moins heurtée que pour la construction : le ratio combiné<sup>13</sup> est resté relativement stable (83,6% en 2020, 85,1% en 2021, 83,9% en 2022, 82,4% en 2023), mais il s'est fortement détérioré en 2024 (93,9%). Ceci ne permet toutefois pas forcément d'expliquer directement, par un effet technique, la croissance des primes, qui peut aussi provenir d'une évolution générale des problématiques de mise en jeu des responsabilités.
- **Les assurances de flottes entreprises** ont affiché des ratios S/P<sup>14</sup> relativement maîtrisés : 74% en 2020, puis 80% les 3 années suivantes (le chiffre 2024 n'est pas disponible). On observe par ailleurs que la taille du marché à assurer (le nombre de véhicules) n'a progressé que de 16% sur la période 2020-2024, ne suffisant pas en soi à expliquer la croissance des primes sur la période (29% comme indiqué ci-dessus). D'autres facteurs explicatifs de cette croissance des primes sont vraisemblablement à rechercher possiblement dans une évolution de la valeur des véhicules et vraisemblablement aussi dans des effets de sinistralité : les données présentées montrent une forte inflation du coût moyen des sinistres : +33% pour les dommages tous accidents, +34% pour le vol et +19% pour la RC matériel, cela sur la période 2019 à 2023 (données 2024 non disponibles). Les fréquences de sinistres ont moins varié, hormis pour le vol avec une accélération en 2022 et 2023 (atteignant respectivement 109 et 119, sur une base 100 en 2019).
- **Pour les risques industriels**, couverts par les traités risques d'entreprises<sup>15</sup>, l'indice des risques industriels, sur lequel sont indexés les contrats d'assurance dommage des entreprises, a progressé de 17% sur la période 2020-2024, donc nettement moins que le volume des primes des contrats dommages aux biens et des seuls contrats couvrant les risques industriels. Du point de vue technique, les S/P par exercice de survenance sont restés relativement maîtrisés (quoiqu'avec une certaine volatilité) sur la période 2020 à 2024, passant de 81% en 2020 à 62% en 2021, puis 80% en 2022, 59% en 2023 et 62% en 2024. De fait le volume des primes des assurances de risques industriels a connu, comme indiqué ci-dessus, une des progressions les « moins fortes » (+25% sur la période) des risques d'entreprises. Ce n'est cependant pas l'effet de la croissance sous-jacente du marché qui peut expliquer cette hausse, puisque la production industrielle a relativement stagné sur cette période (selon l'indice INSEE de la production industrielle). En revanche, les prix industriels ont subi, sur cette période 2020-2024, une progression relativement forte (environ +20%) qui a vraisemblablement contribué à la dérive de la sinistralité et donc à l'augmentation des primes d'assurance.

---

<sup>13</sup> Ratio qui rapporte le total de la charge de sinistralité et des frais (commerciaux et de gestion) aux primes reçues par l'assureur, présenté après prise en compte de la réassurance

<sup>14</sup> Le ratio sinistres / primes (S/P), reflète le niveau de la sinistralité par rapport aux primes et donne une indication de la rentabilité de l'opération d'assurance pour l'assureur ; ce ratio ne prend pas en compte les coûts de gestion et les coûts commerciaux.

<sup>15</sup> Le Traité des Risques d'Entreprise regroupe 141 activités différentes en une Tarification Analytique et forme la base de la tarification des risques d'entreprise, incluant la plupart des risques de nature industrielle.

## Bibliographie :

- *L'assurance en France* – Données clefs 2024, France Assureurs
- *Les risques et les assurances de l'entreprise*, France Assureurs
- *L'Assurance de dommages aux biens des professionnels en 2024* - France Assureurs
- *L'assurance, permis de travail*, par Eric Mignot, Débats Publics
- *État du marché de l'assurance* – Perspective des renouvellements – Assurance des entreprises – Octobre 2024, Verspieren
- *Lumière sur la cyberassurance*, AMRAE - Edition 2024
- Etude de notoriété auprès de TPE et PME, Enquête Opinion Way pour Cybermalveillance.gouv.fr - 2024
- *L'Essentiel* du rapport d'information de la Délégation des Entreprises du Sénat : *Assurance et énergie : Coup sur coût pour nos entreprises ?* - présenté par MM. Michel CANEVET et Guillaume GONTARD, sénateurs – juin 2025