

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



# ***Mémoire de Fin Cycle***

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences de Gestion

Spécialité : Management Bancaire

Thème :

## ***La bancassurance en Algérie cas de la BADR Tizi-Ouzou***

Présenté par :

-BABACI Celia

-BEN SLIMANI Zaina

Encadré par :

ACHIRE Mohamed

Devant le jury compose de :

Président : ABIDI Mohamed

Rapporteur : ACHIR Mohamed

Examineur : GHUEDDACHE Léyas

2021/2022



## Remerciement

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

Tout d'abord, ce travail ne serait pas riche et n'aurait pas pu avoir le jour sans l'aide et l'encadrement de **Mr ACHIR Mohammed**, on le remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilité durant notre préparation de ce mémoire.

Nos sommes conscientes de l'honneur que nous a fait **Mr M.ABIDI** en étant président du jury et **Mr L.GUEDACHE** d'avoir accepté d'examiner ce travail.

Nos remerciements s'adressent à **Mm. H.HESS ASE** pour son aide pratique et son soutien moral et ses encouragements.

Nous souhaitons adresser nos remerciements les plus sincères au corps professoral et administratif de L'UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU, en particulier la faculté des sciences économiques, commerciale et science de gestion, pour la richesse et la qualité de leur enseignement et qui déploient de grands efforts pour assurer à leurs étudiants une formation actualisée.

Enfin, nous remercions toute personne qui d'une façon ou d'une autre, de près ou de loin, a fait que ce travail ait pu réaliser.



## ***DEDICACE***

*Je dédie ce travail à :*

Mes chers parents

**Ma Mère** : tu représente pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse, je te dédie ce travail en témoignage de mon profond amour, que dieu le tout puissant puisse te préserver et t'accorder la santé, longue vie et bonheur,

**Mon Père** : aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour et le respect que j'ai toujours eu pour toi, ce travail est le fruit de tes sacrifices que tu as consentit pout mon éducation et ma formation,

A mon frère **RABAH** qui ma soutenu et cru en moi,

A mes chères sœurs **ZINEB, MARWA** qui m'ont toujours soutenu moralement, et leurs conseils et leurs aides dans l'élaboration de ce travail,

A toute mes amis, tout particulièrement **THINHINAE** ,

A la personne la plus chère a mes yeux **KARIME** qui ma toujours soutenu dans tout ce parcours, a ses sacrifices son amour, et qui m'a jamais abandonnée sur ce long chemin,

A ma belle famille, ma **BELLE MERE** et ma belle sœur **SELMA**,

A tout ma famille, source d'espoir et de motivation

Et enfin à mon binôme **ZAINA**, avec qui j'ai partagé les moments les plus durs de ce mémoire.

**BABACI CELIA**



## DEDICACE

*Je dédie ce travail à :*

Mon père : aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour et le respect que j'ai toujours eu pour toi, ce travail est le fruit de tes sacrifices que tu as consentit pout mon éducation et ma formation,

Ma mère : tu représentes pour moi le symbole de la bonté par Excellence, la source de tendresse, je te dédie ce travail en témoignage de mon profond amour, que dieu le tout puissant puisse te préserver et t'accorder la santé, longue vie et bonheur,

A mon frère **Makhlouf** qui ma soutenu et cru en moi,

A ma chères sœur **Mélissa** qui m'ont toujours soutenu moralement, et Leur conseil et leurs aides dans l'élaboration de ce travail,

A tout ma famille, source d'espoir et de motivation

Et enfin à mon binôme **Célia** avec qui j'ai eu le plaisir de faire et élaborer ce travail.

*BEN SLIMANI ZAIN*

## Liste des Abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Significations</b>
<b>BADR</b>	Banque agriculture et du développement rural.
<b>BNP</b>	Banque national de paris.
<b>UAP</b>	Unidentified Aerospace Phenomena.
<b>BHCA</b>	Bussy hour call attemtps.
<b>CNA</b>	Conseil national des assurances.
<b>FEM</b>	Le fonds de l'environnement mondial.
<b>PME</b>	Petite ou moyenne entreprise.
<b>PMI</b>	Petite ou moyenne entreprise industrielle.
<b>CIB</b>	Commercial international Bank.
<b>SAA</b>	Société nationale d'assurance.
<b>SAPS</b>	La société d'assurance de prévoyance et de santé.
<b>AP</b>	Associates presse.
<b>MACIF</b>	Manuelle d'assurance des commerçons et industriels de France.
<b>BNA</b>	Banque nationale d'Algérie.
<b>DAG</b>	Directeur d'administration générale.
<b>DFC</b>	Direction de finance et de comptabilité.
<b>CNMA</b>	Caisse nationale de mutualité agricole.
<b>BDL</b>	Banque de développement local.
<b>GAM</b>	Général assurance Méditerranéenne.
<b>SPA</b>	Santé par les eaux.
<b>CAAT</b>	Campagne contre le commerce des armes.
<b>FNI</b>	Financial network Inc.
<b>BEA</b>	Banque extérieure d'Algérie.
<b>CAARAMA</b>	Compagnie d'assurance en Algérie.
<b>CPA</b>	Crédit populaire d'Algérie.
<b>ABC BANK</b>	Araba banking corporation.
<b>CNEP</b>	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance.
<b>CASH</b>	La compagnie d'assurance des hydrocarbures.
<b>GIG</b>	Gulf Insurance group.
<b>ARC</b>	Assurance remboursement crédit.
<b>FMP</b>	Fonds de la maladie professionnelle.
<b>NAT</b>	Network adresse translation.

## Liste des tableaux

Tableaux	Titre	Page
Tableaux N °01	Les produits d'Assurance.	19
Tableaux N °02	La comparaison des avantages entre banque et assurance.	20
Tableaux N °03	Historique de la bancassurance à l'échelle internationale.	36
Tableaux N °04	Produits AMANA Assurance.	70
Tableaux N °05	Réseau de distribution AMANA Assurance.	70
Tableaux N °06	Taux de réduction sur le tarif individuel.	76
Tableaux N °07	La couverture d'un contrat d'assurance accident corporel.	77
Tableaux N °08	La couverture d'un contrat d'assurance scolaire.	78
Tableaux N °09	Les garanties et les capitales, les limites d'assurance.	88
Tableaux N °10	L'indemnisation et la franchise de l'assurance sur la catastrophe naturelle.	92

## Listes des figures

<b>Figures</b>	<b>Titre</b>	<b>Source</b>	<b>Page</b>
<b>Figure N°01</b>	L'organigramme de l'agence.	Document de la BDAR.	57
<b>Figure N°02</b>	L'organigramme de la BADR.	La direction régionale de Tizi-Ouzou.	59
<b>Figure N°03</b>	L'organigramme de service du personnel de la direction régionale SAA.	La direction régionale de Tizi-Ouzou.	66
<b>Figure N°04</b>	L'organigramme d'AMANA Assurance.	Le département des ressources humaines d'AMANA Assurance.	74

## La liste des Graphes

<b>Graphe</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>Graphe N°01</b>	Les types des réseaux des compagnies d'assurance.	67
<b>Graphe N°02</b>	Les actionnaires d'AMANA en pourcentages.	69

# Sommaire

## **Introduction générale**

### **Chapitre I : concepts et techniques de la banque et des assurances**

Introduction

Section 01 : notions sur la pratique bancaire

Section 02 : concepts et techniques des assurances

Section 03 : les rapprochements entre les deux activités

Conclusion

### **Chapitre II : développement de la bancassurance en Algérie et ces objectifs**

Introduction

Section 01 : les fondements de la bancassurance

Section 02 : les produits distribués par les bancassurances

Section 03 : la digitalisation de la bancassurance Algérie et ses obstacles

Conclusion

### **Chapitre III : les pratiques des produits de la bancassurance au sein de la BADR**

Introduction

Section 01 : présentation et historique de la BADR

Section 02 : présentation de l'accord de partenariat BADR-SAA et BADR-AMANA

Section 03 : les produits d'assurances distribués par la BADR

Conclusion

## **Conclusion Générale**

Bibliographe

Annexes

## **Introduction générale**

La globalisation financière engendrée par la mondialisation a suscité une déréglementation et une réactivité des activités financières, ayant pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs de la branche financière rendant ainsi le marché de plus en plus concurrentiel.

Les années 80 ont été marquées dans la plus parts des pays par une accélération des processus de libéralisation et de déréglementation financière bouleversant ainsi l'environnement des banques et plus généralement celui des établissements financiers. La banque est l'un des acteurs de la branche financière, elle est confrontée à des mutations très rapides des conditions de son activités telle que l'ouverture des marchés, l'évolution technologique et informatique, est à fin d'éviter le déclin des banques il faut la mise en œuvre de nouvelle stratégie de développement afin de s'adapter aux modifications du contexte financier global.

L'apparition de la bancassurance a fait éliminer la séparation entre les banques et les compagnies d'assurances, constituant ainsi l'un des changements les plus significatifs dans le secteur des finances. L'objectif principal consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des changes bancaires. L'assurance fait aujourd'hui partie intégrale du paysage financier, la bancassurance est née en 1965 par les britanniques et qui sont considérés comme les véritables pionniers par la création de la Barclays life. Les banquiers ont vu que la bancassurance est un moyen de production de richesse et une source de nouvelles activités. Cette nouvelle pratique a eu un tel succès en Europe que l'Algérie a décidé de l'adopter par la promulgation de la loi n° 06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07, cette réforme vise à renforcer le secteur d'assurance pour mieux rentabiliser les réseaux d'agences et la simulation de l'activité financière des sociétés.

La bancassurance a atteint un niveau de maturité assez important dans certains pays mais a du mal à se développer dans d'autres, due aux facteurs économiques, politiques et culturels, la situation économique Algérienne est très différente par rapport aux autre pays ou la bancassurance tarde à se développer pour se faire connaître.

Le but de notre travail de recherche est d'étudier la bancassurance en Algérie pour ce faire, nous essayerons d'apporter des éléments de réponse à la problématique suivante :

- Quel est l'état des lieux de la bancassurance en Algérie ?

Pour bien éclairer cette problématique initiale, nous devons d'abord répondre à certaine de nombre de questions ;

- Qu'est-ce la bancassurance ?
- Quels seraient ses principaux apports ?
- Quels sont les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie ?
- Quels sont les enjeux réels de la bancassurance à la BADR ?

Afin d'apporter des éléments de réponse, nous allons procéder au traitement de notre problématique par une méthode descriptive analytique et structurer notre travail en trois partie ;

**Le premier chapitre** est davantage conceptuel et réflexion, elle a pour objet de présenter les principaux éléments théoriques propres à notre sujet.

A cet effet, ce chapitre sera consacré à la description du secteur de la banque et celui de l'assurance à savoir généralité et fondement théorique de chaque secteur.

**Le deuxième chapitre** intitulé **les développements de la bancassurance et son rôle dans la performance bancaire.**

**Le troisième chapitre**, dans la partie pratique, nous nous consacrons à présenter l'état des lieux des produits de bancassurance distribuer par la

## **Section 01 : notion sur la pratique bancaire**

Les Banques Universelles (Banques généralistes) : Ce sont des banques qui exercent toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité. Elles sont appelées aussi des banques généralistes. Ce sont de grands conglomérats financiers regroupant les différents types des banques, les banques de détail, des banques de financement et d'investissement et banques de gestion d'actifs.

Les banques sont des entreprises dont l'activité spécifique s'exerce dans un cadre complexe, concurrentiel et réglementé. En effet, une banque est un établissement qui reçoit du public des dépôts de fonds qu'elle réemploie pour son propre compte en opérations de crédits.

Comme toute autre entité économique, les banques sont appelées à assurer la continuité de l'existence de ses entreprises dans les conditions les plus normales possibles de leur activité.

Pour cela, elles sont appelées à être rentables et donc dégager des résultats positifs.

Après une brève définition de la banque, nous poursuivrons en examinant le rôle et les fonctions de la banque, et nous terminerons par le développement de ses métiers.

### **1. Définition de la banque**

Il existe plusieurs définitions du terme banque

Gurley et Shaw définissent la banque comme étant un intermédiaire financier et monétaire, dont l'activité principale est l'intermédiation entre les agents à excédent de ressources et les agents à déficit de financement, recevant des premiers des dépôts liquides à vue ou à terme contre rémunération, et octroyant aux deuxièmes des crédits rémunérés à taux d'intérêt débiteurs largement supérieurs aux taux d'intérêt créditeurs dont bénéficient les déposants .<sup>1</sup>

Une autre définition : les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque. Les opérations de crédit ainsi que la disposition des moyens de paiement vis-à-vis de la clientèle et la gestion de ces mêmes moyens de paiement.

---

<sup>1</sup><https://www.institut-numerique.org/iii21-intermediation-financiere-des-banques-commerciales-52e92adba1>.

Elle peut aussi être définie comme étant un établissement de crédit pouvant effectuer certaines opérations connexes à son activité et pouvant également fournir des services d'investissement<sup>2</sup>.

A partir des définitions retenues, nous pouvons définir la banque est un intermédiaire entre les offreurs et les demandeurs de fonds et cette fonction s'interprète par la collecte des dépôts et l'octroi de crédits. Elle émet des moyens de paiement et assure leur gestion et effectue certaines opérations connexes à son activité principale.

### ➤ **Définition juridique**

La notion « d'établissement de crédit » qui se substitue en vertu d'une directive européenne de 1977 au vocable « banque » est définie par l'article 1 de la loi bancaire de janvier 1984 qui précise :

Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque :

- ✓ La réception de fonds de public.
- ✓ Les opérations de crédit.
- ✓ La mise à disposition des moyens de paiement, vis-à-vis de la clientèle et la gestion de ces moyens de paiement.

Cette définition reste très juridique et se limite à l'énumération des opérations qui permettent à une entreprise d'obtenir le statut d'établissement de crédit.

### ➤ **Définition économique**

Les banques sont des intermédiaires financiers dotés du pouvoir de création monétaire, c'est-à-dire, de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit de compte d'un autre agent ou un dépôt préalable.

Tous les établissements de crédit ne sont pas des banques.

Il convient de définir la banque en adoptant trois approches : une approche théorique où la fonction d'intermédiaire financier est privilégiée, une approche institutionnelle liée à la notion

---

<sup>2</sup> BERNET-ROLLANDE.L, Principes de techniques bancaires, 25 éditions, Dunod, 2008, page 04

d'établissement de crédit et une approche plus professionnelle qui reconnaît la diversité du métier de banquier.<sup>3</sup>

### **1.3 La banque en tant qu'intermédiaire financier**

La banque est l'intervenant principal du processus de finance indirecte dite également économie d'endettement, dont l'activité principale est l'intermédiation entre les agents à excédent de ressources et les agents à déficit de financement, recevant des premiers des dépôts liquide à vue ou à terme contre rémunération, et octroyant aux deuxièmes des crédits rémunérés à taux d'intérêt débiteurs largement supérieur aux taux d'intérêt créditeurs dont bénéficient les déposants.

### **1.2 La banque en tant qu'établissement de crédit**

« La banque est une institution dont le statut et les opérations relèvent d'une législation spécifique, dite loi bancaire, traitant de la plupart des aspects de fonctionnement d'une banque et définissant l'activité bancaire. »<sup>4</sup>

### **1.3 La banque en tant qu'entreprise**

La banque ne connaît pas de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles. On peut présenter la banque comme une entreprise de services à fonction, statut et activités fort différents.<sup>5</sup>

Les deux approches précédentes, relatives à l'entreprise bancaire. Sont partielles dans la mesure où elles ne reflètent pas la grande diversité de l'activité bancaire. Le recour à la notion de métier permet de compléter la présentation de l'entreprise bancaire. Les différents métiers d'une banque seront développés dans la partie qui suit.

---

<sup>3</sup><http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoiredelabanque>

<sup>4</sup> BELKADI Saliha, sylvie « gestion de la banque », Dunod, Paris, 2002 P01

<sup>5</sup> MIKDASHI Z. « les banquier à l'ère de la mondialisation », Editéconomica, 1998, P7.

## 2. Le rôle de la banque

Les banques non seulement le commerce de l'argent, mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie<sup>6</sup> :

Les banques jouent un rôle économique très important dans les sociétés. Elles contribuent à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui ont besoin et présentent les garanties suffisantes. Leur rôle peut être comparé à celui du cœur humain qui distribue le sang riche en oxygène vers les organes. Sans elles, les marchés financiers ne seraient pas capables de transférer les fonds des agents qui épargnent vers ceux qui ont des projets d'investissement.<sup>7</sup> Par conséquent, leurs effets sur l'ensemble de l'économie sont importants.

Élément clé de l'économie d'un pays, chaque banque est soumise à une supervision assez stricte par une autorité de tutelle, afin de vérifier la solidité de l'établissement financier par rapport aux risques auxquels ses opérations l'exposent : risque de crédit, risque de marché, risque pays, risque de liquidité, risque opérationnel.

Le rôle primordial des banques a été souligné par Michel AGLIETTA : les banques jouent un rôle « spécifique dans l'économie monétaire parce qu'elles peuvent fournir aux emprunteurs des liquidités en gros montant demandé, sans que ces liquidités soient prélevées sur une épargne préexistante.

## 3. Type de banques

L'ensemble des banques, chapeauté par la banque centrale, forme le système bancaire d'une zone monétaire.

On distingue ainsi différents types de banques<sup>8</sup> selon leur rôle :

La banque centrale comme la banque d'Algérie, la banque du Canada, ou banque centrale européenne, a pour rôle :

- ✓ De réglementer et superviser les opérations des différentes banques.

---

<sup>6</sup> BOUHRIZ Daidj Aicha innovation technologiques des services bancaires et financiers », thèse de magistère, université D'Oran, 2014, page 8

<sup>7</sup> Idem, cit par FREDRIC Mishkin, page 9

<sup>8</sup> Bouhriz Daidj Aicha, innovation technologiques des services bancaires et financiers », mémoire de magistère et droit Bancaires et financières, 2014, page 9-11.

- ✓ De superviser la production de monnaie par ces banques, et d'en réguler l'usage par le biais des taux d'intérêts appelé taux directeur et d'agir sur l'inflation par le biais la politique monétaire.

### **3.1. Les banques de dépôts**

Les banques de dépôts travaillent essentiellement avec leur client, particuliers, professionnels et entreprises, reçoivent des dépôts, accordent des prêt, et son traditionnellement séparées entre :

- Les banques de détail destinées aux particuliers, aux professionnels et aux PME (petites et moyennes entreprise).
- Les banques d'affaires, destinées aux moyennes et grandes entreprises.

### **3.2. Les banques d'investissements**

Les banques d'investissement travaillent essentiellement sur le marché financier et réalise des opérations sur titres et valeurs mobilières.

### **3.3. Les banques commerciales**

Les banques commerciales reçoivent les dépôts et effectuent des prêts, les banques commerciales sont des sociétés dont le capital est détenu par des actionnaires et qui sont généralement coté en bourse.

### **3.4. Les banques spécialisées**

Il existe des banques spécialisées dans un segment d'activité spécifique<sup>9</sup> :

- Banques spécialistes dans le crédit à la consommation
- Banques spécialisés dans le crédit de la fortune
- Banques spécialisés dans le crédit immobilier
- Banques spécialisés dans le crédit-bail aux entreprises
- Banques spécialisés dans le financement de l'activité économique particulière (agriculture, commerce, etc....).

---

<sup>9</sup> Op cit par BouhrizDaidj Aicha, page 11.

## **4. Les fonctions d'une banque**

La banque joue un rôle prépondérant dans le développement économique d'un pays, son intervention a pour effet d'optimiser l'utilisation des ressources en rapprochant l'offre et la demande, la création de richesses nouvelles. Pour agir dans ce sens, les banques, en général sont autorisées à exercer les activités suivantes :

### **4.1. fonction d'intermédiation**

L'activité principale d'une banque consiste à exercer le rôle d'intermédiaire entre l'agent économique qui dispose d'un surplus financiers et ceux qui ont besoin d'un financement, la banque cherche à satisfaire les besoins des agents économiques qu'ils soient des besoins de capitaux ou de services.

### **4.2. La fonction relationnelle**

Le management d'un établissement bancaire est en principe, capable d'obtenir une information interne pertinente à un débiteur, et assurer une relation d'affaire durable répondant aux besoins particuliers du client<sup>10</sup>.

Le crédit bancaire peut alors être une méthode de financement attractive pour les entités qui ne peuvent pas avoir recours aux marchés financiers, notamment les petites et moyennes entreprises.

Il faut savoir qu'une banque est mieux placée pour obtenir d'une entreprise débitrice une information plus complète sur les activités d'une entreprise.

### **4.3. les fonctions de liquidité**

Au centre des fonctions d'un intermédiaire bancaire se trouve la transformation des ressources en vue de créer l'utilité ou le rendement approprié, à la fois pour le client et pour la banque. A un niveau de risque acceptable pour les deux. Une banque est amenée à allouer ses crédits en favorisant ceux de moindre risque afin de pouvoir honorer ses engagements vis-à-vis des déposants qui cherchent la sécurité et le libre accès à leur fonds<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Zuhayr Mikdashi, « les banques à l'ère de la mondialisation » Edition Economica, 1998, page 5.

<sup>11</sup> OP, cit par Mikdhashi, page 5.

## **5. les métiers de la banque**

Pour compléter la définition d'une entreprise bancaire, il importe de présenter les métiers de la banque, sachant qu'un métier se définit comme une « *activité articulée autour de structures de production et de compétence appliquées à les marchés*<sup>12</sup> ».

Les métiers de la banque sont variés, des critères permettent de les définir et d'en établir une typologie, pour décrire le métier exercé par une banque, plusieurs critères peuvent être utilisés<sup>13</sup> :

### **5.1. La clientèle**

On distingue plusieurs catégories de clientèle : les particuliers, les petites et moyennes entreprises qui incluent les commerçants, les artisans et les professions libérales, et les investisseurs institutionnels. La clientèle d'une banque commande sa gamme de produit et à de forte implication sur le mode de collecte des ressources.

### **5.2.L'impact du risque**

Les métiers bancaires sont plus ou moins sensibles à certain risques .par exemple, les métiers directement liés aux marchés financiers sont particulièrement sensibles au risque de marché tandis que le risque de crédit est inhérent aux activités de financements.

### **5.3. La zone d'exercice du métier**

Une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son d'origine. Elle exerce une activité internationale lorsqu'elle à des filiales à l'étranger ou des opérations vis-à-vis de non résident qui dépassent le tiers de son totale de bilan.

### **5.4.Le mode de collecte des ressources**

On distingue ainsi les banques qui collectent leurs ressources par l'intermédiaire d'un réseau d'agence et par de nouveaux canaux de distribution relevant de la banque à distance ou ligne, et celles qui collectent leurs ressources sur des marches de capitaux.

---

<sup>12</sup> S.de Coussergues, G .Bourdeaux « gestion de la banque du diagnostic à la stratégie »7ème Edition, Dunod Paris, 2013, page 14

<sup>13</sup> Idem.

Les premières des dépôts à vue et d'épargne auprès d'une clientèle composée principalement de particuliers et d'entreprises dans le cadre du processus de finance indirecte.

Les secondes émettent des titres sur les marchés, titres de créance à court terme (les certificats de dépôt) ou à plus long terme (les obligations), et ces émissions relèvent du processus de finance directe.

## **Section02 : concepts et techniques des assurances**

### **1 Repères historiques**

#### **1.1.Assurance maritime dans l'antiquité <sup>14</sup>**

L'assurance en tant que « secours mutuel » ou « recherche de protection » existait dès la plus haute Antiquité. Des traces de pratiques s'apparentant à de l'assurance existent notamment en Mésopotamie, où s'effectuait une répartition entre commerçants des coûts engendrés par les vols et pillages des caravanes. D'autres exemples sont également présents en Égypte et dans la Rome antique.

Mais ces pratiques restent éloignées de l'assurance moderne qui trouve véritablement ses sources dans le « prêt à la grosse aventure ».

Ce type de prêt adapté au commerce maritime était déjà pratiqué par les Grecs et les Romains. Les marchands faisaient appel aux banquiers pour financer leurs expéditions maritimes qui coûtaient souvent très cher. Si le bateau faisait naufrage, les marchands n'avaient rien à rembourser aux banques ; par contre, s'il arrivait à bon port, le banquier était remboursé et pouvait recevoir une compensation financière très élevée.

Repris à partir du XII<sup>ème</sup> siècle, le prêt « à la grosse » connut plusieurs abus sur les taux d'intérêt qui encouragèrent le pape Grégoire IX à interdire le prêt usuraire en 1234.

Dès lors, il fallut trouver un système permettant au prêteur d'être certain du remboursement de son prêt. Des banquiers et d'autres commerçants acceptèrent de garantir la valeur du navire et de ses marchandises en échange d'une somme d'argent fournie au préalable. L'assurance maritime était née et continua à se développer dans les ports de la Méditerranée puis de l'Atlantique.

Le plus ancien contrat d'assurance dont nous avons la trace a été souscrit à Gênes en 1347, et c'est également à Gênes que fut fondée la première société d'assurances maritimes en 1424.

---

<sup>14</sup>Comité scientifique pour l'histoire de l'assurance (2007). Guide des sources sur l'histoire de l'assurance. N° ISBN : 2-912916-91-7

## 1.2. Naissance de l'assurance moderne

C'est à partir du XIV<sup>e</sup> siècle que l'assurance est véritablement née à l'initiative des négociations florentins, génois et flamands. Alors apparaissent les premiers contrats d'assurance par les quels un « assureur » s'engage envers un « assuré », moyennant le paiement d'une prime ou cotisation, à l'indemniser du préjudice que subissent ses biens par suite de la réalisation d'un risque de mer.

La plus ancienne police d'assurance maritime connue porte la date 22 avril 1329. Elle est conservée aux archives diplomatiques de Florence. Quant aux assurances terrestres, à la suite du grand incendie qui a ravagé plusieurs quartiers de Londres en 1666, fut la création en Angleterre des premières compagnies d'assurance incendies.

## 2 Définitions de l'assurance

L'assurance est une discipline qui s'est développée au cours de l'histoire. Elle représente un intérêt économique et social pour les pays. Elle est née pour satisfaire des besoins. Ceux de la protection de la prévention.

Autant d'auteur assurancialiste, autant de définitions diverses privilégiant les unes l'aspect juridique (l'assurance est un contrat.), d'autres les aspects techniques et mathématiques (mutualité, grands nombres, probabilités, statistiques,...)

Parmi les définitions qui existent, on retiendra celle d'Albert Chaufeton : « l'assurance est contractant par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci de certains événements fortuits ou de force majeure »<sup>15</sup>.

Plus tard le professeur Joseph Hamed nous propose la définition suivante ;

*« L'assurance est l'opération par laquelle un assureur, organisant en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques, indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées »*<sup>16</sup>

L'assurance est en principe une mutualité par laquelle un grand nombre de personnes paient chacune une part en vue d'indemniser celles qui offriraient de la survenance d'un

---

<sup>15</sup> Albert chaufeton « les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir ».1984, page 25

<sup>16</sup> Lambert Faivre. Y « droit des assurances ».édition ; précis Dalloz, 1986, page 12.

évènement clairement prédéfini (incendie, tremblement de terre, décès, mortalité du bétail, responsabilité...).

D'une manière générale, l'assurance peut être commune « une réunion de personnes qui craignant l'arrivée d'un évènement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés cet évènement, de faire face à ses conséquences »<sup>17</sup>

### **3 le rôle social et économique de l'assurance**

L'engagement de l'assureur vis-à-vis des assurés porte sur l'indemnisation des victimes lors de la survenance des sinistres, grâce aux contributions versées par des personnes physiques ou morales désireux de prévenir le risque. L'assurance est une activité économique et sociale importante, par son rôle social et par son influence favorable aux progrès économiques.

- ✓ La mission essentielle de l'assurance est d'apporter aux hommes cette sécurité dont ils ressentent le besoin. Elle protège contre le risque du hasard qui les menace dans leur personne comme leurs biens et leur donne ainsi confiance dans l'avenir.
- ✓ L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultant de la réalisation d'un risque. Grâce à elle l'immeuble incendié sera reconstruit, le véhicule endommagé sera réparé.
- ✓ L'assurance permet de sauvegarder des intérêts extra patrimoniaux comme la santé, la capacité de travail.

En plus du rôle social évoqué ci-dessus, l'assurance intervient aussi sur le plan économique, par la prise en charge des risques. L'assurance encourage les nouvelles idées d'investissements.

D'autres rôles sociaux évoqués ci-dessus, l'assurance intervient aussi sur le plan économique, par la prise en charge des risques. L'assurance encourage les nouvelles idées d'investissement.

D'autres rôles économiques peuvent être cités à titre d'exemple ; la garantie des investissements.

#### **✓ La garantie des investissements**

Il s'agit de la participation des assureurs à la garantie des investissements pour tous les projets concrétisés par les entrepreneurs, que ce soit dans les constructions d'immeubles à

---

<sup>17</sup>F. Couilbaut, C. ELASESHBERG « Les grands principes de l'assurance » .édition l'argus .2009 .page59.

usage d'habitation ou industriel. L'assurance participe grandement de l'économie grâce notamment l'offre de sécurité sur les capitaux investie.

L'assurance répond à un besoin impérieux des individus de se prémunir contre la survenance de certain évènement affectant leur personne ou leurs biens.de manière générale, l'assurance contribue à la sécurité de l'homme et de ses activités.

### **3.1.Les assurances de biens et de responsabilités**

Ce sont les assurances dites de dommage qui couvre l'automobile, les habitations, les biens professionnels, les biens agricoles, les catastrophes naturelles, la responsabilité civile en général.<sup>18</sup>

Ce type d'assurance protégé les équipements contre les risques de dommages involontaires (accident, incendie).

### **3.2.Les assurances de personne**

D'autres assurances couvrent les personnes<sup>19</sup>.On peut les distinguer selon leur couvertures ;

- En cas de vie, en cas de décès ou par une combinaison des deux les contrats mixtes, ce sont des contrats d'assurance et des contrats d'épargne.
- En cas de maladie ou en cas d'accident corporel, ce sont des contrats d'assurance classiques.

Opérations d'assurance de vie concernent qui, sous forme d'assurance directe<sup>20</sup>. Contractant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine.

Les assurances en cas de décès ,de maladie ou d'accident ,sont des contrats offrant des garanties de versement de prestation en cas de survenance d'un risque de décès, d'incapacité de travail, de maladie ou de perte d'emploi.

---

<sup>18</sup> Guide des assurances en Algérie, 2015, page 94

<sup>19</sup> Idem page130

<sup>20</sup> Alain borderie, Michel Lafitte. » La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, page23.

## **4 Les différents types d'assurances**

### **4.1.L'assurance responsabilité civile familiale ou vie privée**

Aussi appelée RC, elle couvre les conséquences financières, parfois très importantes, de dommages découlant de la vie privée. Cette assurance protégé des fautes d'attention et des imprudences qui provoquent un dommage à autrui mais aussi des dégâts engendrés par vos enfants, vos animaux domestiques, etc.

### **4.2.Assurance hospitalisation**

La mutualité rembourse, via l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, une partie des frais liés à une hospitalisation mais pas l'entiéreté.la souscription d'assurance hospitalisation vous permet d'obtenir le remboursement de prestations non remboursées pas l'assurance maladie obligatoire. Elle est individuelle mais certains employeurs proposent une assurance collective.

### **4.3.Assurance voyage**

Ces assurances sont très variées et vont du rapidement au dépannage d'une jeep au fond de la jungle. Elles sont proposées par les agences de voyages, Les organismes de cartes de crédit, les banques, les agents ou courtaient d'assurances, les mutuelles, etc.

### **4.4. Assurance volontariat**

Si vous travaillez comme volontaires dans une petite association, vous avez droit à une assurance qui vous couvre durant les heures d'activités que tu prestes. Demandez-là auprès de l'organisme qui vous emploie. Concrètement, les organisations qui travaillent avec des volontaires peuvent s'enregistrer et demander un agrément auprès de leur province ou commune.

### **4.5.Assurance RC auto**

Attention que seul la RC auto est obligatoire si vous possédez une voiture. L'assurance auto est plus large que la RC classique ; elle vise aussi l'assurance omnium, l'assurance conducteur...Les garanties sont parfois présentées différemment en fonction des assureurs notamment en matière de franchise (somme de base à déboursé en cas d'accident).

Vous devez donc bien examiner la portée des différentes assurances »auto »et lire tous les termes du contrat qui vous est proposé. Le prix dépendra de nombreuses choses d’auto (citadine ou roadster) et la cylindrée. de nombreux jeunes cherchent l’assurance la moins chère mais sans toujours prendre conscience qu’ils seront peut (être mois bien protégés aussi.

#### 4.6. Assurance incendie

Il s’agit de l’assurance la plus répandue. Elle peut indemniser les dommages matériels causés par l’incendie, l’explosion, la foudre ou encours le heurt par un animal ou moyen de transport, la grêle et les catastrophes naturelles sur le bâtiment.

Si vous êtes en kot et qu’il n’est pas assuré et vous y mettes le feu, vous devrez rembourser tous les dégâts .certains contrats de bail incluent d’office ce type d’assurance .Attention ; l’assurance incendie ne couvre pas forcément vos biens personnels.

### 5 Les produits d’assurances

Ondistingue généralement deux branches principales : la branche vie et la branche non vie.

**Tableau 01 : les produits d’assurance**

<b>Assurance non vie</b>	<b>Assurance vie et capitalisation</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Automobile</li> <li>• Transports</li> <li>• Incendie</li> <li>• Assurance des catastrophes naturelle</li> <li>• Responsabilité civile générale</li> <li>• Vol</li> <li>• Grêle</li> <li>• Crédit</li> <li>• Assistance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance individuelles</li> <li>• Assurances de groupes</li> <li>• Capitalisation</li> <li>• Autres opérations</li> </ul>

## Section03 : Le rapprochement entre les deux activités

### 1. la relation entre les deux métiers

La notion de rapprochement peut être définie comme la création d'un lien financier, humain, matériel ou autre, entre deux ou plusieurs entités indépendantes. Comme toute forme de partenariat, les rapprochements interentreprises sont souvent complexes.

En fait, banque et assurance appartiennent au même domaine d'activité, elles fournissent aux particuliers des moyens d'épargner en prévision de l'avenir et aux entreprises, des moyens pour financer leur croissance .Elle gèrent également les risques de ces deux catégories de clients.

### Tableaux 02 : Comparaison des avantages entre banque et assurances

Banque	Assurance
<p><b>Liquidité</b> ; les banque fournissent des liquidités à échéance grâce aux dépôts des épargnants.</p> <p><b>Sécurité par apport au risque de prix</b> ; les dépôts en banque, à la différence des actions et des obligations, offrent un rendement minimum garanti.</p> <p><b>Surveillance d'emprunt</b> ; les banques possèdent un savoir-faire dans le contrôle des demandeurs, la surveillance des emprunteurs et le recouvrement.</p> <p><b>Paiement</b> : le savoir-faire-mise en œuvre par les banques pour les prêts (prévention de la fraude, analyse de crédit...etc.)leur permet d'exceller en matière de paiement.</p>	<p><b>Protection du risque</b> : c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification.</p> <p>Depuis que les assureurs ont repoussé frontières de l'assurabilité, la portée de la gestion des risque a augmenté englobe désormais de nouveaux services et produits.</p> <p>Les compagnies d'assurance offrent une proposition de valeur solide dans la gestion d'actif.</p> <p>Un assureur s'apparent à un fond placement utilisant des fonds de tiers. Fonds étant levés par la vente de polices d'assurance et non via des marchés capitaux.</p>

Source : sigma N°07/2001

## **1.1. Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance**

La banque et l'assurance se diffèrent mais aussi se ressemblent

### **1.1.1. Les différences**

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiement, tandis que les compagnies d'assurance ont exercé un monopole sur des produits liés à une éventualité (probabilité)<sup>21</sup>. Donc, une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événement de réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de quiconque commande.

Dans le cas de l'assurance vie, l'événement (la mort) est sûr mais pas la période du décès qui ne coïncide rarement avec les prévisions de l'assuré. Par contre les opérations de banque sont généralement définies et connues par les deux contractants à savoir le banquier et son client.

Une distinction importante entre les opérations bancaires et celles des assurances a été faite dans la littérature est que les opérations bancaires sont généralement orientées plus à court terme. Par contre les opérations d'assurance concernent le long terme.

Les deux entreprises ont différentes spécialités : les compagnies d'assurance sont dans les affaires de manipuler le risque. Tandis que la principale fonction des banques est le contrôle et gestion des fonds.

### **1.1.2. Les similitudes**

L'assurance et la banque ont une activité en commun (l'industrie des services financiers). En effet, la banque prend d'avantage de l'économie d'échelle dans la gestion de portefeuille et qui découle du principe du grand nombre (la prime d'assurance pour la banque se reflète dans les charges financières et la différence dans les taux sur les crédits et les dépôts).

---

<sup>21</sup>Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998, P5.

Les compagnies d'assurance entreprennent quelques formes de gestion des fonds (investissement des réserves techniques).

Les banques et les compagnies d'assurance fonctionnent, toutes les deux, avec des réserves, et se reposent sur le principe du grand nombre, utilisent l'économie d'échelle, et possèdent une expertise dans la gestion de l'argent. Elles créent une liquidité et assurent la fonction de répartition du risque à travers la réassurance pour les assureurs et le réescompte pour les banques.

## **1.2. Les interférences entre les banques et les assurances**

Dans le cadre de l'intermédiation financière exercée par le banquier et l'assureur, des interférences peuvent surgir. On peut relever les interférences suivantes:

- La relation d'offre de produits financiers.
- la relation d'agence qui s'érige entre les deux types d'intermédiaires

### **1.2.1. La relation d'offre de produits financiers**

Dans l'exercice de leurs fonctions, les compagnies d'assurance offrent aux banques un certain nombre de services tels que : assurance responsabilité civile, assurance vie aux personnels de la banque...etc.

Dans le même temps, les banques offrent de larges services aux assureurs comme la gestion de la trésorerie, les placements, les participations, le change, la gestion financière, etc. Avec les nouvelles exigences de performance et de compétitivité dans un marché caractérisé par une concurrence agressive, d'une part, et d'autre part l'élargissement de la demande des services financiers, il serait plus profitable aux banques de développer leur propre système de couverture en assurance, notamment pour certaines branches.

Et aux compagnies d'assurance, notamment les grandes, d'établir leurs propres départements de trésorerie et de gestion de portefeuilles.

Il y a lieu de signaler, qu'il existe un certain nombre de produits ou combinaison de produits financiers que l'on peut considérer comme hybrides (commun entre banque et assurance) ; on peut citer à titre d'exemple : Financement d'achat d'automobile et l'assurance auto.

- Le crédit immobilier et l'assurance incendie.
- Financement d'investissement et assurance perte d'exploitation ou risque management.
- Leasing et assurance bris de machines.
- Financement des opérations commerciales et assurance-crédit.

La performance de cette relation d'offre des services financiers dépendra de l'asymétrie d'information établie entre le banquier et son client d'une part, et d'autre part entre le banquier et l'assureur.

En fait, dans l'interférence d'intermédiation financière, le transfert du risque d'un intermédiaire à un autre suscite des informations complémentaires.

Le brassement des deux activités, fait qu'il y a un ensemble de rôles joués de part et d'autre. De la part des assurances, elles offrent un support de risque crédit, de risque de taux et de risque de liquidité, Tandis que les banques fournissent un support de risque financier, de placement et de participation à travers le marché de capitaux.

### **1.2.2. La relation d'agence**

Dans sa relation d'agence, la banque se présente comme un véritable concurrent vis-à-vis des intermédiaires traditionnels (courtiers et agents généraux). Mais, avec un avantage comparatif de taille, car elle dispose d'une grande capacité d'analyse et d'information, une organisation meilleure, un pouvoir financier sans comparaison et une clientèle importante variée et bien répertoriée selon des données économiques et financières et par classes de risques.

## **2. Les techniques de l'assurance**

La définition juridique donnée ci-dessus fait abstraction de l'aspect technique de l'assurance, à savoir l'organisation d'un mécanisme de compensation mutuelle entre adhérents. Sans l'assurance chaque personne devrait réparer seule ses dommages, alors que l'assureur gère un groupement des personnes, et organise ainsi une mutualisation des risques. Autrement dit, l'assureur transforme le risque individuel en risque collectif, en rassemblant de multiples risques ayant des caractéristiques techniques communes.

L'assureur calcule la probabilité statistique de réalisation d'un risque déterminé ; à partir du résultat obtenu il fixe le montant de la prime à payer pour couvrir le risque. Cette

prime constitue la contribution de chaque assuré à une sorte de caisse collective. En cas de sinistre, l'indemnité réglée à l'assuré sera prélevée sur la masse commune des primes collectées. Quant au risque, objet de l'assurance, il doit être à la fois assurable et aléatoire ; sans l'aléa il n'y a pas de risque, donc pas d'assurance possible.<sup>22</sup>

## **Conclusion**

Dans ce chapitre on a parlé sur les deux acteurs de la bancassurance, on a énumérer la définition de l'assurance et les principaux mécanismes fondamentaux de la matière, bien qu'on a parlé d'une manière générale sur la banque et ses opérations et service multiple, nous avons constaté que la banque et la compagnie d'assurance jouent des différents dans l'économie, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle. Ce qui à résulter le rapprochement entre les deux secteurs.

---

<sup>22</sup> Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995 p.35

## Introduction

La Bancassurance est en effet un concept de rapprochement entre les deux métiers « banque, assurance », une nouveauté utilisée pour désigner la nouvelle entité économique que constitue ou qu'est appelé à constituer la mise en commun des produits et des moyens de commercialisation de la banque et de l'assurance.

Malgré sa récente apparition, la bancassurance est devenue le canal le plus apprécié pour la distribution des produits d'assurance à des divers marchés dans le monde et la popularité de la bancassurance reste forte malgré la persistance de disparités régionales.

Les banques offrent de plus en plus de produits d'assurance à leurs clients : par exemple, la souscription d'une assurance des moyens de paiement (perte de carte bancaire, de chéquier ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité ...) associée à la tenue d'un compte courant. Elles distribuent des produits d'épargne, de prévoyance et d'assurance dommages.

La bancassurance en tant qu'une formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêts mais il est primordial de s'interroger maintenant sur les avantages généralement reconnus et les limites inhérents aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays.

De leur côté, les compagnies d'assurance se livrent à une concurrence effrénée pour développer des produits bancaires dans le cadre d'une activité appelée « assurbanque ». C'est ainsi que certaines compagnies d'assurance proposent le crédit, le livret et s'apprête à lancer le compte bancaire.

Dans ce chapitre intitulé «**le développement de la bancassurance et son rôle bancaire**», nous étudierons le secteur de la bancassurance, on mettra en évidence le concept, ses fondements théoriques, ses produits et donner un aperçu historique de la bancassurance, et nous terminerons par le développement et la digitalisation de la bancassurance.

## **Section 1 : les fondements de la bancassurance**

### **1 Les définitions de bancassurance**

« La bancassurance est un mot composé de (banc) venant de la banque et (assurance) venant de l'assurance. »

La bancassurance peut être définie selon deux points de vue l'une fonctionnel et l'autre institutionnel :

Le premier s'entend comme des services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance : par exemple la souscription d'assurance des moyens de paiement (perte de carte, de chéquier, ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité, ...) associée à la tenue d'un compte courant.

Le second concerne la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autres organismes non bancaires. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat de sociétés d'assurances par des groupes bancaires, et en sens inverse de la diversification de groupes d'assurance dans la banque. Afin de bien cerner les contours du concept « bancassurance »,

Si les banques et les assurances ont longtemps vécu séparées, on assiste depuis ces vingt dernières années à une disparition des frontières, le paysage de la finance connaît de profondes mutations et le temps où les établissements de crédit se contentaient de distribuer des produits bancaires tandis que les assureurs se cantonnaient à commercialiser des contrats d'assurance est révolu.

La tendance est aujourd'hui à la convergence entre les métiers de la banque et de l'assurance : il s'agit du phénomène bancassurance.

La bancassurance désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. L'objectif peut être simplement commercial (dans ce cas la banque vend des contrats d'assurance) mais il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la création de conglomérats financiers.

## **Ce faisant, nous proposons quelques définitions :**

Alan Leach définit la bancassurance comme étant « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance »<sup>23</sup>

La bancassurance peut faire l'objet de plusieurs définitions, la plus classique mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme « une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques ».<sup>24</sup>

Une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance « comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières ».<sup>25</sup>

*Pour Vered* « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. »<sup>26</sup>

*Quant à Jean Pierre DANIEL*, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissements financiers. »<sup>27</sup>

*Pour Alain Borderie et Michel Laffitte* : « la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produits d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaires. »<sup>28</sup>

*Gilbert Sleiman* « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance. »<sup>29</sup>

---

<sup>23</sup> Leach Alan, « cité des bancassurances in practice », Munich 2001, page 2

<sup>24</sup> Alain Borderie, Michel Laffitte, « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004, page 47.

<sup>25</sup> Idem, page 48.

<sup>26</sup> Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1<sup>ère</sup> édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

<sup>27</sup> Jean Pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13.

<sup>28</sup> Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe »

<sup>29</sup> Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

De la lecture des définitions précédentes, nous pouvons déduire ce qui suit : La bancassurance est un terme apparu en France dans les années 70 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

La bancassurance est un mode de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurance. Le rapprochement peut se traduire par différentes façons, par prise de participation réciproque, par intégration les unes dans les autres ou filialisation, par la création des structures communes ou juste par la distribution des produits d'assurance par les banques au profit des sociétés d'assurances.

La bancassurance est une orientation commerciale stratégique vise le client. Elle consiste à offrir au client une gamme variée de produits bancaires et d'assurance, afin de le fidéliser.

Suite au développement récent de la bancassurance et à la réduction des lignes de délimitation entre l'assurance et la banque<sup>30</sup>, cette dernière a su tirer un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais valorisée par le marché.

## **1.1. Origine de la bancassurance**

Il est généralement admis que la bancassurance est née en France lorsque la banque de crédit mutuel de l'est a commencé à la pratiquer en 1970 -1972. Elle s'est aussi avérée très porteuse en ce sens qu'elle a permis au crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances françaises.

La suite, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF. Celle-ci a choisi d'opérer comme ensemblier, la maison mère n'ayant pas à proprement parler de réseau bancaire. Les banques populaires ce sont lancées en 1978, puis la BNP et la société générale en 1980. Les grandes banques de dépôts, à statut commerciale ou mutualiste, qui entre temps ne s'étaient pas déjà embarquées dans l'aventure s'y sont alors mises à marches forcées.

En 2000, la bancassurance représente 35 % des primes d'assurance vie ; 60 % des primes d'épargne ; 7 % pour l'assurance dommages et 69 % du chiffre d'affaires nouvelles

---

<sup>30</sup> Sylvestre GOSSOU « la distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives », thèse de doctorat en droit privé, FDSS /Université de Potiers/France, 2005, p1

En épargne individuelle. Ce succès a fait de la France le plus grand marché d'assurance épargne individuelle en Europe.

De leur côté, les Espagnols se lancent dans l'aventure au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS. Mais le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie. Cette barrière réglementaire disparaît en 1991.

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, en effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance.

La Belgique les établissements de crédit belges ont suivi différentes stratégies pour accéder au marché des assurances. Certains d'entre eux (Bacob et Cera, par exemple) ont conclu de simples accords de coopération avec l'assureur de leur groupe financier.

D'autres grandes banques belges ont opté pour la création de joint-venture avec des compagnies d'assurances appartenant souvent au même holding financier.

Néanmoins, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965. En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs.

Dans de nombreux pays, le sujet est devenu incontournable pour les banquiers et les assureurs qui cherchent à reproduire les succès existants. Tous les pays dont la bancassurance est développée comme le cas de la France, cherche toujours à installer des filiales dans les pays où la bancassurance commence à voir le jour.

## **2. La bancassurance dans le monde**

La bancassurance désigne généralement la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires. Mais ce terme ne recouvre pas une spécificité de la distribution. D'autres caractéristiques d'ordre fiscal, légal et/ou comportemental, doivent être intégrées dans ce concept.

C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences de la bancassurance, d'un pays à l'autre. Alors qu'elle domine très nettement certains marchés, d'autres marchés ne l'ont pas acceptée comme modèle.

## **2.1 La bancassurance en Europe**

L'Europe est la région du monde où se sont situées les expériences les plus nombreuses et les plus significatives et ce depuis les années 70. La mise en œuvre de l'Euro a constitué un accélérateur pour le phénomène de la bancassurance dans toute l'Europe.

En effet, depuis les années 70/80, nous avons vu apparaître le phénomène de bancassurance dans la plus-part des pays européens où se trouvent les banques universelles (grandes banques de dépôt d'une part et les grands assureurs multi-branches, d'autre part). Elle s'est activement propagée en France, en Belgique, en Italie et en Espagne, puis en Allemagne et dans les pays de l'Europe de l'Est. D'autres pays sont restés réfractaires, principalement la Grande Bretagne, connue par son alignement aux Etats Unis d'Amérique, ce dernier n'as vu émerger la bancassurance que dans les années 2000.<sup>31</sup>

### **2.1.1 La bancassurance en France :**

Les banques françaises ont connu une concurrence très rude dans les années 70. Profitant de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la bancassurance une alternative pour rattraper la perte de leurs marges bénéficiaires. Elles commençaient à diversifier leur activité bancaire en élargissant leur gamme de produits.

Historiquement, les banques pionnières ont été le Crédit Mutuel, dans les années 70, puis le Crédit Lyonnais et le Crédit Agricole. Par la suite, des accords de coopération commerciale ont été signés entre la plupart des grandes banques et des compagnies d'assurance.

Puis, dans les années 90, on a assisté à une série de prises de participation minoritaire croisées, avec notamment BNP-UAP (aujourd'hui AXA), Suez-Victoire ou AXA-Paribas.

Il n'y a pas eu encore, en France, de constitution de véritables conglomérats financiers, malgré quelques tentatives (notamment celle du rapprochement entre BNP-UAP et Suez en 1996).

---

<sup>31</sup> Bernard DE GRUYSE « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/ Belgique, 2007, P28.

En l'an 2000, la bancassurance en France représentait 35 % des assurances vie, 60 % des assurances épargne, 7 % des assurances dommages et 69 % du chiffre d'affaires en épargne individuelle.<sup>32</sup>

Le succès de la bancassurance en France a fait d'elle le plus grand marché d'assurance en Europe et premier marché de bancassurance au niveau mondial.

Sur le plan de l'offre, les banques françaises se sont rapidement orientées vers l'assurance vie ainsi que l'assurance-crédit, avant de diversifier complètement leurs offres et de proposer des garanties d'assurance de dommages telles que l'auto ou l'habitation.

En 40 ans, le secteur de la bancassurance s'est considérablement étoffé. Ainsi, dans le classement des 20 premiers assureurs en chiffre d'affaires réalisé en France en 2008, se retrouvent quatre bancs assureurs : Crédit Agricole (2ème), Crédit Mutuel (8ème), BNP Paribas (9ème), Société Générale (10ème) et Natixis (16ème) avec des chiffres d'affaires oscillant entre 17,6Mds d'euros et 3,3Mds d'euros.<sup>33</sup>

Le second point fort vient du fait que les clients d'une banque sont souvent plus jeunes que ceux de l'assurance. La raison est simple : on ouvre bien plus souvent un compte en banque avant de souscrire une assurance pour son premier logement ou sa première voiture.

### **2.1.2. La bancassurance en Espagne**

La bancassurance représente aujourd'hui plus de 65 % du chiffre d'affaires de l'assurance vie. Cependant, cette très forte croissance n'est pas la résultante unique du marché domestique de la bancassurance espagnole. En effet, depuis les années 2000, de nombreuses alliances internationales, souvent européennes, entre banques et groupes d'assurance ont consolidé le marché de la bancassurance en Espagne.

---

<sup>32</sup> Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005, p2.

<sup>33</sup> Benoit MARTIN « une brève présentation de la bancassurance », classement établis par la Tribune de l'Assurance, décembre 2009, Publié le 8 mars, 2010.

### **2.1.3 La bancassurance en Italie**

Le décloisonnement réglementaire intervenu au début des années 90 (la Loi Amato de 1990) et la forte demande de la clientèle en produits d'assurance vie ont favorisé la distribution de ces produits par les guichets des banques.

En effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. Depuis 1995, les autorités italiennes ont mis en place une réglementation fiscale favorable aux produits d'assurance vie.

L'importance du réseau bancaire, la bonne répartition sur tout le territoire et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis au modèle de bancassurance de s'accroître très rapidement.

Plusieurs banques ont joué un rôle prépondérant dans le lancement de la bancassurance italienne. Nous pouvons citer quelques-unes qui ont pris les initiatives les plus importantes : Alleanza, groupe Generali, INA, Banco Di Napoli, Banca Di Roma et Credito Italiano<sup>34</sup>.

Les raisons qui ont poussé les banques italiennes à se lancer dans la distribution des produits d'assurance sont à chercher dans l'évolution de ces marchés. En effet, les banques italiennes se sont retrouvées face à l'érosion des marges de profits et à la désintermédiation.

Les synergies offertes par la bancassurance sont bien exploitées par les banques et les compagnies d'assurance italiennes pour, distribuer les produits d'assurance par l'utilisation d'un canal plus efficace que le canal traditionnel (courtiers et agents généraux).

### **2.1.4. La bancassurance en Suisse**

La convergence des banques et les sociétés d'assurance Suisse s'est faite par étapes depuis une vingtaine d'années. Les deux entreprises se sont livrées à une compétition d'élimination. A la suite de la saturation qui se dessinait dans les affaires d'assurance dommage, les sociétés d'assurance se sont mises à la recherche de nouveaux marchés.

On note qu'en Suisse, la bancassurance se développe aussi bien dans les différents segments de clients individuels et de clients d'entreprises que dans les affaires de placement

---

<sup>34</sup> Roberto CANNATA « la banque italienne : les rapports banque-assurance », banque magazine N°149-mai 1998, p22.

avec les grandes entreprises toutes catégories confondues, ainsi que les assurances, y participent à des degrés divers.

### **2.1.5. La bancassurance en Chine :**

La Chine se met à la bancassurance à une grande vitesse. Apparue en 2001, ce mode de distribution est aujourd'hui incité par les nouvelles mesures de libéralisation du secteur. Du coup, la bancassurance capte plus de 25% de l'activité d'assurance chinoise en 2006.<sup>35</sup>

Une cascade d'accords est conclue entre les banques et les compagnies d'assurance dès 2006, à la faveur de la loi sur la libéralisation des investissements. Les deux grandes entreprises de l'assurance vie, China Life Insurance et Pin An Life, ont multiplié leurs prises de participation dans des banques chinoises.

De fait, un boom de la bancassurance est attendu dans les prochaines années. Les prévisions les plus pessimistes avancées par les organismes professionnels chinois tablent sur une croissance de 14 % par an.

Les compagnies nationales détiennent 96% du marché de bancassurance. Cette situation déséquilibrée provient en grande partie de l'interdiction pour les étrangers d'acquies plus de 25 % du capital de sociétés locales. Conséquences de ce déséquilibre s'est traduit sur le terrain par une mauvaise qualité de service de bancassurance du fait de la capacité limitée du personnel bancaire à vendre de l'assurance. De plus, la culture commerciale au sein des banques, sans compter les taux de commission élevés exigés par les établissements de crédit.

### **2.1.6. La bancassurance au Portugal**

Enregistre la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché d'assurance. En Allemagne, le marché reste dominé par les réseaux d'agents généraux. Le faible succès de la bancassurance peut être expliqué par des contraintes réglementaires liées aux produits d'assurance vie.

---

<sup>35</sup> Didier BURG « La bancassurance fait un tabac en Chine », l'argus de l'assurance, 29 septembre 2006.

### **2.1.7. La bancassurance En Belgique**

La bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années. Elle à été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. Elle a également profité d'un marché vie en forte croissance. Avec 56% de part de marché en vie, la Bancassurance est désormais le premier réseau de distribution. Elle est caractérisée par une forte proportion de produits individuels et un équilibre entre les produits d'épargne et les produits de prévoyance.

## **2.2 La bancassurance dans les autres continents**

### **➤ En Afrique**

La bancassurance est très peu développée. Cette situation s'explique par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits d'assurance dans leurs guichets. La bancassurance est malgré tout bien reconnue et réglementée.

### **➤ En Asie**

Les marchés ont souvent fait ou vont faire l'objet d'une réglementation autorisant une diversification des modes de distribution.

### **➤ En Thaïlande**

Encore récemment, les compagnies d'assurance n'étaient pas autorisées à payer des commissions aux banques. Aujourd'hui, tout produit d'assurance peut être distribué par le canal bancaire. De plus, de nombreux liens d'actionnariat entre banques et compagnies d'assurance favorisent la croissance de ce canal de distribution.

## ➤ **En Japon**

Depuis 1990, les autorités dérèglent progressivement le secteur financier. La bancassurance était jusque-là interdite. La distribution des contrats d'assurance par les banques est aujourd'hui autorisée dans ce pays

## ➤ **La bancassurance aux Etats-Unis**

Aux Etats-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières.<sup>36</sup>

La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants.<sup>37</sup>

En 1999, quand la réglementation s'est assouplie grâce au « Gramm-Leach-Bliley Act », les banques ont fait l'acquisition massive de courtiers.

Les opportunités de croissance de la bancassurance aux Etats-Unis restent considérables. Mais la croissance des primes d'assurance vie en mode bancassurance a été très faible aux Etats-Unis depuis 10 ans.

Si les plus grandes banques américaines sont bien engagées dans la distribution de produits d'assurance, c'est par le biais de leurs réseaux de courtiers et non via leur réseau bancaire.

Aujourd'hui, plusieurs banques et groupes financiers américains se sont lancés dans la vente de produits d'assurance, notamment.

- l'agence d'assurance de la caisse d'épargne de Carteret.
- la banque du programme de l'Amérique avec GNA.
- la banque de CalFed a converti le personnel en vendeurs d'assurance autorisés.

La banque Grandfathered sous BHCA. La Sécurité Pacifique a créé sa filiale banque dans les états de Washington de l'Arizona et de l'Orégon.

---

<sup>36</sup> Erik FIDEL « l'assurance, une opportunité pour les banque américaines », banque stratégie N°129, juillet-août 1996, pp28- 29.

<sup>37</sup> 1 Louis REGIMBAL « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », Focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p1.

- l'activité d'assurance bancaire présente des occasions pour des assureurs, comme Mutuel de New York (MONY).

- plusieurs compagnies et banques étrangères, essentiellement européennes, sont présentes sur le territoire américain depuis les années 80 et proposent des produits d'assurance.

En Algérie, l'application et la mise en place du concept bancassurance semble être une tâche difficile. En effet, sa mise en évidence n'était possible qu'après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.

On peut résumer l'historique de la bancassurance à l'échelle internationale dans le tableau suivant :

**Tableau N°03 : Historique de la bancassurance à l'échelle internationale**

<b>Commencement</b>	<b>Maturité</b>	<b>Diversification</b>	<b>Concentration</b>
1975-1985	1985-2000	2000-2005	Aujourd'hui
Coopération externe/ Création de filiales (interne). -Simple distribution	Offre Publique d'achat/croissance externe. -Intégration des services	Alliances partenariats. - Approche personnalisée	Rachats

**Source : Revue algérienne de l'économie et finances page 62, N°362**

### **3. les objectifs de la bancassurance**

Les deux institutions fonctionnent selon des modalités différentes, qui peuvent se révéler complémentaires, d'où l'intérêt de leur rapprochement. Celui-ci peut se réaliser par des prises de participations dans les entreprises de l'autre secteur, ou même par intégration totale (filialisation). Ainsi se créent des conglomérats financiers, composés de banques et de compagnies d'assurance. La bancassurance a deux catégories d'objectifs : la première catégorie est recherchée au début quand la banque se lance dans la distribution des produits d'assurance (objectifs commerciaux). Tandis que la deuxième catégorie intervient au stade de maturation (objectifs structurels).

### **3.1.Objectifs commerciaux**

Pour s’implanter dans un marché différent du marché d’origine, la première phase se concrétise par des accords commerciaux en offrant à la clientèle des banques et des sociétés d’assurance une gamme étendue des produits.

Les produits d’assurance vie en est un exemple illustrant qui trouve son origine dans les années 80 en Europe où plusieurs banques ont passé des accords avec des sociétés d’assurance en vue de commercialiser ces produits avant de créer leurs propres filiales.

Quant à l’assurance dommages, plusieurs banques, la considère comme étant éloignée du métier de la banque, elles se contentaient de distribuer les produits des partenaires dans le souci d’offrir une gamme complète à la clientèle.

On peut constater que les accords commerciaux concernent aussi la vente de produits bancaires par les sociétés d’assurance. Mais son développement est limité pour différentes raisons à savoir :

- La difficulté pour le réseau de distribution des assurances de commercialiser les produits bancaire.
- Les banques se sont souvent montré réticentes à confier la distribution de leurs produits à des intermédiaires qu’elles estiment peu aptes à sélectionner leurs risques en matière d’opération de crédit.

Dans une deuxième phase, les accords commerciaux peuvent être complétés par des prises de participation. Nous retrouvons les trois stratégies suivantes<sup>38</sup>.

#### **3.1.1. Stratégie de participation et de distribution croisées**

C’est une stratégie d’entrée mutuelle des deux sociétés dans leurs marchés respectifs. La participation minoritaire et croisée ainsi que l’échange des administrateurs dans les conseils d’administration respectifs sont utilisés pour renforcer la coopération entre les deux partenaires.

Chaque société reste, en revanche, libre dans sa stratégie et sa gestion. Cette stratégie ne semble être préférée, pour le moment que par les grandes institutions financières.

---

<sup>38</sup> C. CHATIER et KASTLER « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p18.

### **3.1.2. Stratégie de coopération dans la distribution**

Il s'agit principalement d'une stratégie commerciale, son objectif final est la rentabilisation du réseau de distribution des produits financiers d'un des deux partenaires avec l'accès à une plus large clientèle pour le second. Parmi les avantages dont bénéficient les acteurs qui se limitent à l'activité d'intermédiation se trouvent le respect de leur indépendance. Par ailleurs, l'accord de coopération permet de drainer des ressources régulières en échange d'investissements limités, tandis que la création d'une société d'assurance immobilise des capitaux importants.

### **3.1.3. La prise de participation minoritaire**

C'est un moyen pour stabiliser la relation commerciale entre les deux institutions, elle peut être croisée ou non. Elle permet d'élaborer, dans certains cas, une stratégie de commercialisation commune en installant leur relation dans la durée. On peut observer que la prise de participation des compagnies d'assurance dans les banques est plus fréquente que celle des banques dans les compagnies d'assurance. Ce type de rapprochement est une transition avant de passer à une intégration plus forte des deux métiers.

## **3.2. Objectifs structurels**

Nous pouvons distinguer six stratégies : Les stratégies de bancassurance sont assez diverses et dépendent du niveau de coopération souhaité. Nous tenterons d'expliquer ci-après les différentes stratégies<sup>39</sup> de bancassurance adoptés par les bancs assureurs.

### **3.2.1. La création d'une nouvelle filiale**

De nombreuses banques européennes ont créé, au cours de ces dernières années des filiales spécialisées en bancassurance. En revanche, la création de filiales bancaires par les compagnies d'assurances est beaucoup moins fréquente en Europe, ces dernières préfèrent acheter des banques existantes.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p20.

<sup>40</sup> C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », opcit, p20

### **3.2.2. La création d'une entreprise commune**

Cette stratégie constitue également un bon moyen d'internationalisation des banques et des compagnies d'assurances par la création de filiales communes dans les pays étrangers.<sup>41</sup>

### **3.2.3. La création d'un holding commun**

La création d'un holding commun tout en gardant une structure juridique séparée.

### **3.2.4. Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire**

Elle suppose la prise de contrôle d'une entreprise déjà existante. L'absorption et l'intégration totale de cette entreprise n'est pas nécessaire.

Cette stratégie est peu prisée par les banques. Par contre, cette stratégie est la préférence des sociétés d'assurance et ce pour plusieurs raisons :

- Les sociétés d'assurance possèdent de très importants capitaux à long terme.
- En tant qu'investisseurs institutionnels, elles ont un savoir-faire dans la gestion des portefeuilles et dans le marché des actions.
- le rachat d'une banque leur permet également de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire et de bénéficier du vaste réseau d'agence d'une banque.

### **3.2.5. Stratégie de fusion - absorption volontaire :**

Elle se différencie de la précédente par le fait que la fusion est décidée d'un commun accord par les deux parties et prévoit à long terme la constitution d'une société de bancassurance unique.

### **3.2.6. Le conglomérat financier :**

Un conglomérat financier se réfère à tout groupe de sociétés ayant un actionnariat commun et dont les activités exclusives ou prédominantes consistent à fournir des services significatifs dans, au moins, deux secteurs financiers différents.

---

<sup>41</sup> 5 C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », opcit, p20

## **Section02 : les produits distribués par les bancassurances**

L'offre des bancs assureur en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes. Chaque phase dans l'histoire de la bancassurance est caractérisée par certains produits spécifiques. Mais il est tout à fait clair que les produits issus de chaque phase restent présents sur le marché avec l'élargissement continu de la gamme de produits. Le banc assureur offrent aujourd'hui des produits de tous genres, allant des produits les plus basics jusqu'aux produits les plus sophistiqués et aux produits d'assurance de dommages.<sup>42</sup>

Le choix des produits abstraction faite des attentes de la clientèle, est intimement liée à la qualité du réseau de distribution dont le niveau de connaissances exigé devient de plus en plus élevé avec la hausse de la distribuer des produits très simples pour faire habituer le personnel à ce nouveau métier qui est l'assurance. Sans aucun doute, une grande réticence à proposer indifféremment des produits bancaires et/ou d'assurance à leur clientèle.<sup>43</sup>

Nous proposons de classer ces produits, d'une part, selon l'ordre chronologique de leur bancarisation qui est un élément essentiel pour la compréhension des étapes de développement de la bancassurance et, d'autre part, selon leur nature. Ainsi, nous pouvons distinguer cinq grandes catégories et produits :

- Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires ;
- Les produits d'épargne à forte dominante financière ;
- Les produits de prévoyance ;
- Les produits d'assurance de dommages ;
- Les produits packagés.

### **1. Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires**

Il s'agit d'une large gamme de produits, dont plusieurs sont des produits d'assurance, Ces produits peuvent être classés en trois sous-groupes :

- ✓ Les produits d'assurance liés aux crédits
- ✓ Les produits d'assurance liés aux dépôts
- ✓ Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

---

<sup>42</sup> BENNADJI Tahar, Opa .cit.p12.

<sup>43</sup> Idem, p.p.12-13.

## 1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits

L'assurance-crédit est fréquemment préconisée par les banquiers, en vue de garantir le remboursement des crédits qu'ils distribuent.<sup>44</sup>

La banque en octroyant des crédits à des particuliers, exige d'assurer ce crédit, en cas de décès de l'emprunteur, d'invalidité, l'incapacité, ou bien perte d'emploi. L'assurance crédit prend en charge le remboursement, cependant il est préférable pour une banque d'assurer ses clients pour affirmer un bon résultat de crédit.

L'assurance-crédit et l'un des premiers produits d'assurance les plus proches de l'activité bancaire, d'autres produits répondent aux mêmes soucis ont été créés tel que le temporaire décès qui est un contrat d'assurance qui garantit le paiement de l'emprunteur en cas de décès et /ou d'invalidité absolue et définitive.

### 1.1.1 Le temporaire décès

Le temporaire décès est un contrat d'assurance qui garantit, en cas de décès de l'assuré, le solde restant dû de l'emprunt contracté par ce dernier. Dans ce cas l'assuré, qui peut être une filiale de la banque ou autre, s'engage à devenir le débiteur principal de la banque et à payer à la place du souscripteur du contrat d'assurance le montant du crédit qui reste à payer en cas de décès ce dernier.

Aujourd'hui, ces produits ont beaucoup évolué et offrent plus de garanties. Désormais, le temporaire décès couvre aussi bien contre le décès que contre l'invalidité totale et s'étend même au cas de chômage et d'incapacité temporaire de travail de l'assuré.

Certains banc assureur l'offrent gratuitement, à l'occasion de souscription d'un prêt, et paient ainsi la prime d'assurance à la place de l'emprunteur<sup>45</sup>. cette pratique entre dans le cadre des outils de marketing dans le but d'attirer et d'intéresser une nouvelle clientèle.

---

<sup>44</sup> Voir la revue de l'assurance N°24/janvier à mars 2019 revue éditée par le conseil national des assurances, p06.

<sup>45</sup> CHEVALIER, Majorie, op, cit .22

### **1.1.2 La garantie liée à un découvert**

Les banques offrent des facilités et des découverts bancaires à des particuliers, et généralement à des salariés dont le montant peut atteindre deux ou trois fois le montant du salaire mensuel. Ce crédit n'a pas de date de remboursement fixe, il est amortissable par les sommes qui passent régulièrement au crédit du compte.

Pour garantir, en cas de décès, le solde débiteur d'un client ayant un découvert, les bancassureurs ont institué le contrat de garantie de découvert. Généralement, la garantie couvre le montant maximum du découvert autorisé. En cas de décès de l'assuré, le solde débiteur sera remboursé par l'assureur à la banque et la différence entre le plafond du découvert et le solde débiteur sera payé aux héritiers du défunt. Ceci est logique, dès lors que le contrat garantit le montant plafond du découvert.<sup>46</sup>

La prime est payable annuellement et son montant est ajusté à chaque échéance en tenant compte de l'âge du client. Nombreuses sont les banques qui offrent cette garantie gratuitement à la clientèle afin de la fidéliser.

### **1.2 Les produits d'assurance liés aux dépôts**

Ces contrats garantissent généralement le paiement d'une somme, qui est en corrélation directe avec le solde moyen du compte auquel le contrat est rattaché, aux héritiers de l'assuré en cas de son décès et/ou d'invalidité absolue.

Dès les années 1970, les banques ont commencé à commercialiser des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle.

### **1.3 Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements**

Ce type de produits s'est développé à partir des années 1980 avec l'apparition des cartes de paiement de celle de crédits. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources en commissions.

Ces contrats garantissaient le client contre le risque de vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuse de la carte de paiement. Certains banques ont élargi leur garantie et garantissaient leurs clients contre les vols lors de l'utilisation des distributeurs automatique,

---

<sup>46</sup> Voir le document interne, CNEP. Banque.

allant encore plus loin, offraient avec les cartes de paiement internationales des garanties assistance à l'étranger en cas de maladie à l'occasion d'un voyage à l'étranger.

## **2. Les produits d'épargne à forte dominante financière**

Ces produits ont marqué la fin de la période d'apprentissage et annoncèrent l'entrée dans une nouvelle ère de bancassurance. Le commencement s'est fait avec des produits d'assurance vie très simples, puis avec le temps et afin de répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques intégraient dans leur gamme des produits de plus en plus complexes.<sup>47</sup>

### **2.1 Les produits complexes**

Les spécifications et la diversification des besoins de la clientèle ont amené les banques à développer des produits plus complexes qui nécessitent des techniques plus sophistiquées, mais évidemment moins maîtrisées par le personnel de base.

Il s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certain cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.

### **2.2 Les produits simples**

Il s'agit des capitaux différés avec une contre assurance<sup>48</sup>, placés le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier lui garantit le capital et les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant m'échéance, ses héritiers désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts.

Sans ma contre assurance le produit n'est plus vendable, en effet, nul n'acceptera de placer ses capitaux pour qu'il soit, en cas de son décès, acquis à l'assureur qui va les répartir, selon la logique de la mutualisation, sur les souscripteurs vivant.

---

<sup>47</sup> BENNADJI tahar, cnep.banque

<sup>48</sup> C'est le remboursement des primes versées lorsque l'assuré qui a souscrit un contrat d'assurance vie, décède avant le terme fixé.

Actuellement, les constats d'assurance vie proposés couvèrent plusieurs besoins (préparation à la retraite, épargne de long terme, succession, création d'un capital pour les enfants...) et offrent la possibilité d'avoir différents modes de versement fixe ou variable.

### **3. Les produits de prévoyance**

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés du défunt en cas de décès<sup>49</sup>. Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leur vente dans la mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peu désirable qui est la mort.

Le banquier a choisi une communication très objective, en dédramatisant le décès et en ne traitant que les conséquences économiques et pécuniaires du décès d'un membre de la famille, notamment en termes de perte de revenu, qui ne peut laisser le bon père de famille indifférent, la particularité de ces produits par rapport à ceux des assurances traditionnelles réside dans la simplicité des questionnaires médicaux et la suppression des formalités médicales, pratiques largement répandues chez les assureurs traditionnels.

L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assurances traditionnelles à vendre des produits d'assurance qui touchent la vie humaine et aux assurances de personnes en général.

#### **3.1 Les produits d'assurance de dommages**

Dès les années 1990, le marché de l'assurance de dommages a commencé à être envahi par les bancassurances<sup>50</sup> malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques dans les relations commerciales avec les clients, un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation client / banque.

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez les banquiers qui les financent. Désormais, les constats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

---

<sup>49</sup> Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leur vente dans la mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peu désirable qui est la mort.

<sup>50</sup> Tahar Bennadj, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie »

## 3.2 Les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverse prestation bancaire et assurantielle groupées en un seul produit. Le produit package individuellement, les exemples de packages ne manquent pas nous pouvons citer :

- Package logement : alliant un crédit pour des travaux et assurance habitation ;
- Package pour étudiants : alliant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition des moyens de paiements et une complémentaire santé ;
- Le package automobile : alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques recherchent toujours à personnaliser les produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent afin d'offrir un produit sur mesure, il apparait clairement que les bancassurances ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance, la qualité de la prestation et surtout du service après-vente.

## 4. produit d'assurance par la bancassurance en Algérie

Les branches d'assurance qui peuvent être exercées par les banques, établissements financiers et assimilés sont :

### 4.1 branches d'assurance de personnes

#### 4.1.1 Assurance vie-décès

Il y a deux types de contrats d'assurance vie : l'assurance vie prévoit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. Il s'agit donc d'une opération d'épargne mais qui ne se dénoue que l'assuré-épargnant est en vie à l'époque où il doit percevoir son épargne. Et l'assurance en cas de décès prévoit le plus souvent le versement au bénéficiaire désigné d'un capital si l'assuré vient de décéder ; parfois une rente peut aussi être servie au bénéficiaire, par exemple à la veuve en attente de pension de réversion ou l'orphelin qui poursuit ses études.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Daniel Collignon et Carine Collignon, l'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page 25

### **4.1.2 Les assurances maladie (santé)**

L'assurance complémentaire santé est une assurance qui rembourse, en complément de sécurité sociale, une partie ou même la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques payés par l'assuré.

Cette assurance prend aussi en charge le remboursement des lunettes, des lentilles et des frais hospitaliser.

### **4.1.3 Assurance assistance**

L'assistance apporte à l'assuré en cas de besoins une aide en nature (dépannage au domicile, envoi d'un médecin spécialiste à un autre coin du monde, cette formule évite à l'assureur la réalisation de sinistre (accident)).

Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents. D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

- Soutien scolaire.
- Aide à domicile aux personnes âgées.
- Assistance téléphonique, plate
- Forme de conseils santé, service d'information
- Aide-ménagère, garde malade, garde d'enfants, soutien scolaire
- rapatriement<sup>52</sup>

## **4.2 L'assurance-crédit**

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, nationalisation, etc...) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France)<sup>53</sup>.

---

<sup>52</sup> L'article 62 de l'ordonnance n°96-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06 /04 du 26 fevrier2006

<sup>53</sup> L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances.

Les sociétés d'assurance peuvent être agréées pour délivrer des cautions (c'est un engagement pris par un tiers de payer à un créancier la dette du débiteur principal si celui-ci ne l'acquitte pas).

### **4.3 Assurance des risques d'Habitation**

#### **4.3.1 L'assurance multi risque habitation**

Par le biais du réseau bancaire, il est possible d'assurer son logement au titre de résidence principale ou secondaire. Un propriétaire ou un locataire a le devoir de souscrire à ce type d'assurance, mais l'étendue des garanties est différente. Il y a pour ce type d'assurance ; la responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est-à-dire des voisins ou des passant, dans ce type d'assurance elle est comprise en cas d'incendie, dégâts des eaux et de catastrophe naturelle, il peut y avoir en supplément le vol, le vandalisme, et le bris de glace.

#### **4.3.2 Assurance obligatoire des risques catastrophiques**

C'est un produit d'assurance à caractère obligatoire.

L'obligation d'assurance est instituée par l'article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application /décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004).

La période d'assurance ne saurait être inférieure à une année (article 09 de 04-269 JO n°55).

Ce contrat d'assurance protège les personnes physiques et morales des tremblements de terre, les inondation et coulées de boue, les tempêtes et vents violents, les mouvements de terrain.

#### **4.3.3 Assurance agricole**

Les contrats spécifiques destinés aux agricultures pour garantir l'assuré contre les risques suivants :

- ✓ incendies et risques annexés des bâtiments agricoles
- ✓ assurance des machines et matériels
- ✓ responsabilité civile

- ✓ grêle
- ✓ incendies de forêts ou de récoltes
- ✓ maladies des végétaux
- ✓ les catastrophes naturelles (ouragans, inondations...) <sup>54</sup>

Pour les raisons de facilitations et de spécificités particulières d'agriculteurs, les sociétés d'assurance proposent des contrats multirisques par type d'agriculteurs, tels que :

- multirisques : éleveurs de bovins et d'ovins
- multirisques : éleveurs de poulets
- multirisques : viticulteurs
- multirisques : producteurs de fruits
- multirisques : producteurs de céréales

---

<sup>54</sup> L'article 62 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiées et complétées par la loi 06/04 du 26 février 2006

## **SECTION 03 : Le développement et la digitalisation de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu'elle rencontre**

### **1. Le développement de la bancassurance en Algérie**

Cette volonté de réussite s'est manifestée à travers la multiplication des accords de distribution et de partenariat entre banques et sociétés d'assurances. C'est ainsi que 21 conventions de bancassurance ont été signées en 2012 contre 12 en 2011. Le nombre des agences bancaires qui commercialisent ce produit passe à 520 agences à fin 2012, alors qu'il était de 459 en 2011.

Le développement de la bancassurance en Algérie n'a pas encore atteint le niveau escompté, mais les assureurs ont bien compris l'intérêt de distribuer leurs produits via les partenaires bancaires. Désormais, banquiers et assureurs travaillent ensemble par des partenariats, d'ailleurs une bonne partie du chiffre d'affaire de certains assureurs provient désormais bancaires partenaires<sup>55</sup>.

Le modèle algérien est contraint par une spécificité forte de l'économie algérienne à savoir la faiblesse actuelle de son secteur financier. Au-delà d'une activité intermédiation bancaire forte, la bancassurance, et plus généralement le secteur des assurances a besoin de développement d'un marché financier volumineux et dynamique afin d'offrir des débouchés en terme d'investissement et donc de placement et d'épargne<sup>56</sup>.

D'après le bulletin du CNA, les chiffres de l'année 2013 confirme que la bancassurance en Algérie marque une croissance. En effet, le dynamisme affiché par cette activité a généré un encaissement de prime ayant dépassé la barre de 1,6 milliard de dinars, réalisant, de ce fait une croissance de 26,9%, soit une plus-value de 356 millions de dinars par rapport à l'année 2012. L'extension du réseau bancaire de distribution, la signature de nouveaux contacts et le lancement de nouveaux produits sont à l'origine de cette performance.

La forte progression enregistrée sur le marché de la bancassurance indique la capacité des banques à attirer l'épargne des ménages qui est en constante augmentation. Les dépôts, à

---

<sup>55</sup>Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le conseil national des assurances, décembre 2013, p25

<sup>56</sup>Louahab K, sénior Manager EY Alger, «la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », revue de l'assurance n°14, éditée par la CNA, septembre 2016, p14

vue et à terme en dinar des ménages auprès des banques ont progressé, selon la dernière note de conjoncture de 2014, la banque d'Algérie, est de 61,6% en 2013 et de 13,8% en 2012.

### **1.1. Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie**

Le moins que l'on puisse dire sur la réalité de la bancassurance en Algérie est qu'elle tarde à se développer, et cela en dépit de toutes les mesures et les bonnes volontés qui ont été entreprises afin de dépasser cette stagnation que connaît le secteur de celle-ci.

Dès lors, il est tout à fait légitime de nous intéresser aux obstacles qui font barrage au développement de la bancassurance en Algérie, que nous pouvons citer ci-dessous :

- Un nombre important de la population pondère un niveau de connaissance limité concernant les produits distribués par les guichets de la banque. Les agences bancaires rencontrent des problèmes pour convaincre la clientèle à l'accès aux différents produits d'assurance à cause de l'insuffisance de la publicité et le manque de confiance du client sur la bancassurance.
- L'absence d'interconnexion entre les agences de même banque, de même pour les sociétés d'assurance, engendre des difficultés de transmission d'information, ainsi qu'une faiblesse d'automatisation des opérations de bancassurance.
- La formation du personnel qui n'est pas suffisante en termes de durée et de continuité.

Le manque d'information et de publicité du côté des sociétés d'assurance influence sur la commercialisation de leurs produits au niveau des banques

## **2. La digitalisation de la bancassurance en Algérie**

Bien que le secteur bancaire soit un secteur traditionnel et conservateur, il doit suivre les changements nécessaires de la transformation numérique. Bien que le secteur bancaire soit fortement dépendant des solutions technologiques, ce changement n'est pas encodé dans les gènes de la banque. De plus, identifier les développements numériques possibles est plus difficile que les banques pensent.

Les banques ont bien compris la nécessité de la digitalisation de leur activité, qui est devenue sans aucun doute non pas une option mais une obligation. Pour pérenniser et ne pas tomber dans le déclin et l'obsolescence. Certes, ça représente une prise de risque à prendre, de

reformer et de revoir toutes les manœuvres du secteur bancaire. Mais, le risque a toujours été dans les veines d'un banquier et constituant son métier à l'origine.

## **2.2 Historiques de la digitalisation bancaire**

Historiquement, les banques reçoivent leurs clients dans des agences bancaires, aussi appelées succursales. Jusqu'à la démocratisation d'Internet à la fin des années 90, le seul moyen de voir son banquier était d'aller le visiter en agence. Aussi, la plupart des clients travaillaient avec beaucoup de liquidités, donc ils allaient systématiquement au guichet retirer ou déposer leurs avoirs. L'agence était donc un passage obligatoire pour les clients bancaires. Cependant, avec Internet, le client a commencé à gagner en autonomie dès la création des plateformes E-banking en ligne.

Le comportement des consommateurs a réellement changé au début des années 2000. Depuis le succès des Smartphones vers 2007, l'agence bancaire a perdu de son importance. Les clients souhaitent une liberté de décision et ne voulaient plus se sentir obligés d'aller en agence pour faire toutes leurs opérations.

En effet, l'agence n'est plus le seul point de contact pour les clients, mais fait partie d'un ensemble de canaux.<sup>57</sup>

## **2.3 La digitalisation du secteur bancaire en Algérie**

« L'Algérie s'est classée à la 76ème place au niveau mondial en matière d'adoption des TIC, de téléphonie et haut débit mobile et au nombre d'utilisateurs internet, selon le rapport du forum économique mondial (FEM) sur la compétitivité mondiale pour l'année 2019 ». (Mehenni, 2019). L'adoption des nouvelles technologies en Algérie est donc en progression, ce qui serait un bon signe.

Concernant la numérisation des services, bien que celle-ci soit encore timide, nous observons cependant une évolution et une volonté de vouloir adopter et intégrer la digitalisation dans le domaine de la finance. Les Algériens, ont en effet adopté les supports de connexion et le numérique dans leur vie quotidienne. Que ce soient les plus jeunes ou les plus âgés. Les banques algériennes sont donc dans l'obligation de répondre aux nouvelles tendances

---

<sup>57</sup><https://sonar.ch/hesso/documents/314825>

du marché, en se lançant dans une transformation digitale, bien qu'elle soit moins impressionnante par rapport aux pays avancés.

## Conclusion

Après un tour d'horizon de la bancassurance dans le monde, les pays n'en sont pas au même stade de maturité et exigent, de ce fait, une réflexion différente et unique. Cependant, le concept de bancassurance reste une notion qui trouble par la multiplicité de ses interprétations et par l'essor rapide de son contour qui est appelé à changer de configuration avec les mutations rapides et les synergies qui continuent de bouleverser la sphère des services financiers.

Néanmoins, la grande majorité des spécialistes en la matière s'accordent à dire que toute coopération entre des prestataires de services financiers et de conseillers, n'appartenant pas à la même branche, qui s'échangent leur canaux de distribution réciproques, constitue une forme de bancassurance, lui donnant une conception plus large qui dépasse le stade restreint de la coopération entre banquiers et assureurs uniquement.

Toutefois, la mise en œuvre de la bancassurance varie selon les pays .ces différences s'expliquent en partie par les conditions réglementaires ainsi que par des facteurs culturels et sociodémographiques .malgré ces disparités la pénétration de la bancassurance ont globalement progressé ces dernières années, notamment dans les marchés émergents.

Ceci nous amène, à juste titre d'ailleurs, à songer aux enjeux réels de ces fusions de métiers notamment les enjeux.

## **Chapitre 03 : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou**

### **Section 1 : présentation et historique de la BADR**

Dans cette section, nous allons présenter

#### **1. Historique de la BADR**

La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) est une banque publique créée par le décret 82-106 du 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions, avec pour missions de développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural.

En effet, à sa création, la BADR était un établissement à vocation. Puis, suite à la promulgation de la loi n° 90 -10 relative à la monnaie et au crédit, elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi de crédits, ainsi son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

##### **1.1 Etape d'évolution de la BADR**

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la banque nationale d'Algérie BNA, son réseau compte plus de 318 agences et 39 succursales réparties à travers le territoire national, et plus de 30 autres agences sont en cours de finalisation. Près de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales.<sup>58</sup>

De par la densité de son réseau et l'importance de ses effectifs, la BADR est considérée par le « BANKERS ALMANACH » (Edition 2001) comme la première banque en Algérie. Elle est au rang au plan national et au 668<sup>ème</sup> au niveau mondial, sur environ 4100 banques classées

Ainsi donc, les trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

---

<sup>58</sup> Badr-Bank, site officiel de la banque, [www.badr-bank.dz /index.php ?id=présentation](http://www.badr-bank.dz/index.php?id=présentation) consulté le 06 /09/2018 à 14h30.

**1982-1990** : au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'asseoir sa présence dans le monde rurale en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans le contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

**1991-1999** : la loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention aux autres secteurs d'activité, et notamment, vers les PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques, en effet :

**En 1991**, ya eu mise en place du system « Swift » pour l'exécution des opérations de commerce international ;

**En 1992**, ya eu mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle). Aussi, cette période a été caractérisée par l'informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur (de nos jours, les ouvertures de crédits documentaires sont traitées en 24 heure maximum ;

**En 1993**, l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ont été achevé ;

**En 1994**, cette année a été caractérisée par la mise en service de la carte de paiement et de retrait t BADR ;

**En 1996**, y'a eu l'introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;

**En 1998**, y'a eu mise en service de la carte de retrait interbancaire.

**2000-2016** : cette étape se caractérisé par l'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs présentations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues), tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole. Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal, axé notamment sur la modélisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

**En 2000** : cette année a été marquée par l'établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales. Aussi, y'a eu généralisation du système réseau local avec réorganisation du progiciel SYBU en Client-serveur ;

**En 2001** : cette année a été caractérisée par les assainissements comptables et financiers ; ainsi que, la refonte et le raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits (les délais varient aujourd'hui entre 20 et 90 jours selon qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction). Durant cette même période y'a eu également la concrétisation du concept « banque assise » avec « service personnalisable » (agence amirouche, chéraga, etc.)

**En 2002** : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;

**En 2003** : début de généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national ;

**En 2008** : la BADR a intégré le lancement de la bancassurance ;

**En 2016** : le service du paiement électronique a été officiellement lancé le 04 octobre 2016 à Alger, le client de la BADR peuvent également commander leurs cartes CIB ou demander l'ouverture de l'e-paiement à partir du site dédié à cette prestation, BITAKATI.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup>[www.huffpostmaghreb.com](http://www.huffpostmaghreb.com)

## **2. Présentation de l'agence d'accueil**

L'agence BADR de Tizi-Ouzou « 580 » a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA, elle se situe au centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée, d'un système de « banque assise », qui est composé de deux groupes de travail le « front office » et le « back office »<sup>60</sup>

### **2.1 Le front office**

il offre à la clientèle, un espace convivial et adapté lui ,garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge , et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires, par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre , en matière de gestion , des fortunes et des placements bancaires et/ou financiers.

### **2.2 Le back office**

Il regroupe les potentialités techniques et humaines pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du front office, il lui apporte l'assistance, les conseils et les informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations nécessaires des délais ou impliquant le recours à d'autres structures internes ou externes à la banque, il est composé de plusieurs services :(service crédit, service portefeuille , service commerce extérieur, service comptabilité et service virement).

---

<sup>60</sup> Ibid.

## 2.3 Les différents services de l'agence

Service caisse ;

Bancassurance ;

Service comptabilité ;

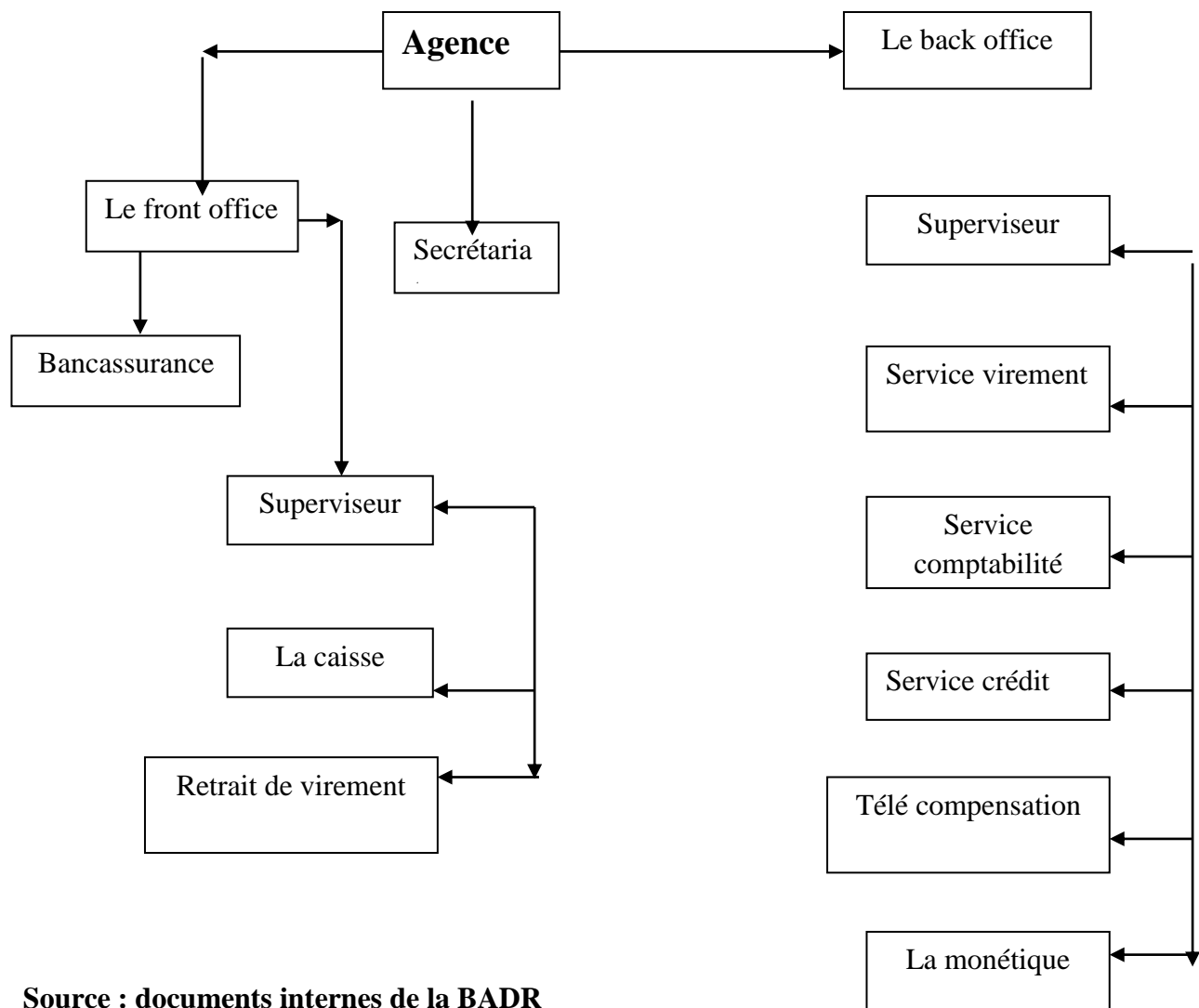
Service virement ;

Service crédit ;

Télé communication ;

La monétique ;

**FigureN°1 : L'organigramme de l'agence**



Source : documents internes de la BADR

## 2.4 Organisation générale de la BADR

La BADR comme toute autre banque publique algérienne, est représentée par trois niveaux hiérarchiques

La direction générale, les entités régionales et les agences locale, son organisation a évolué depuis sa création suite aux mutations de l'environnement qui exigent plus de compétitivité et de performance. Son schéma organisationnel était souvent réadapté aux nouvelles de management et de gouvernance des banques.

La direction générale, dirigée par le président directeur général, est la plus haute autorité de la banque : constitue la structure centrale d'orientation des affaires, de prise de décisions, d'élaboration du plan stratégique de la banque : ses pouvoirs sont déterminés par les statuts de l'institution et du conseil d'administration.

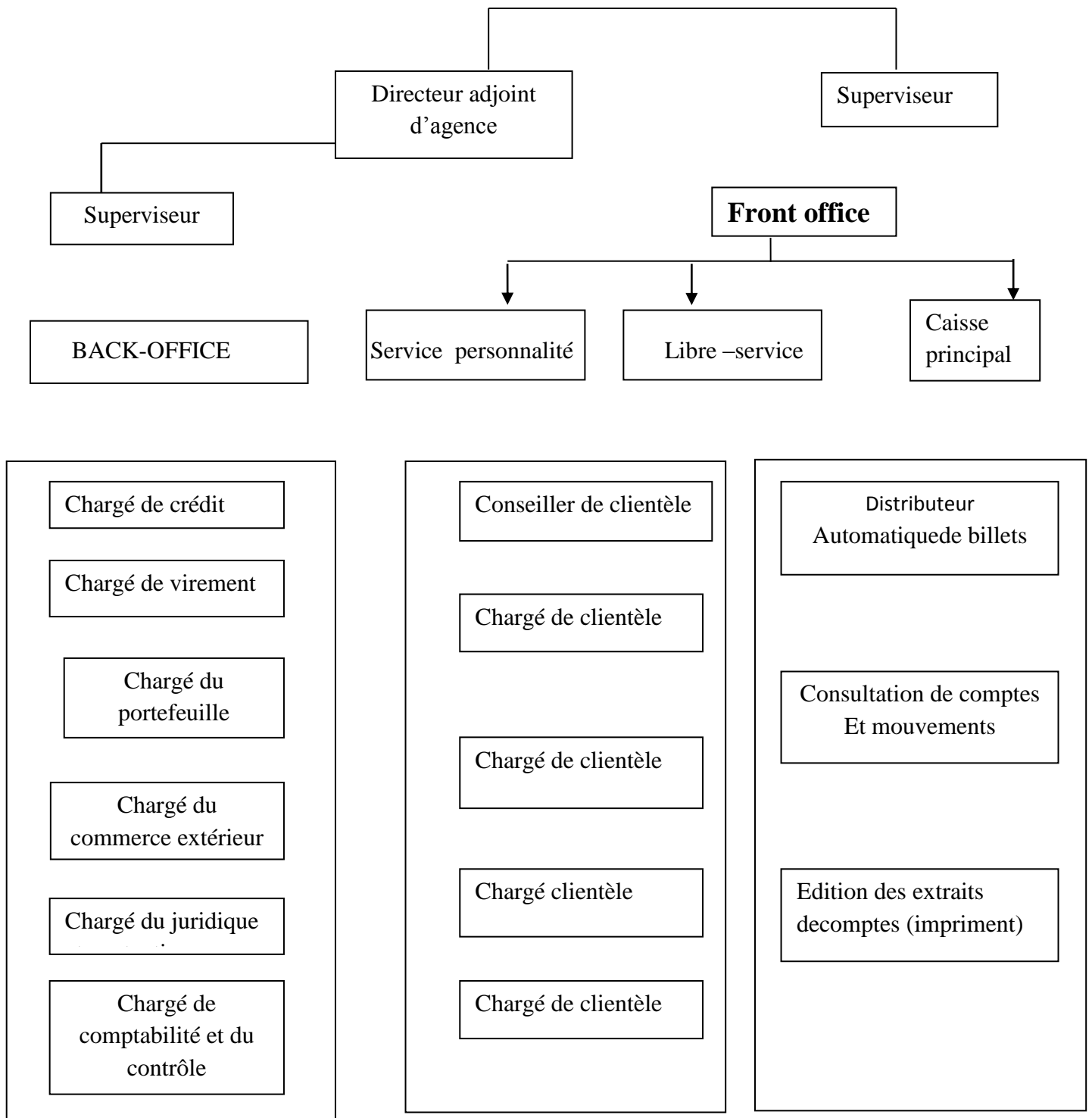
La direction générale comprend quatre (4) directions générales adjointes suivantes, toutes dirigées par un directeur général adjoint :

- Directions générale adjointe administration et moyens.
- Directions générale adjointe crédits et recouvrement.
- Direction générale adjointe informatique, générale.
- Direction générale adjointe des opérations internationales.

La macrostructure est complétées par deux structures positionnes en staff :

- Directions générale de l'Inspection.
- Direction générale de l'Audit interne.

**Figure N°2 : Organigramme de la BADR**



## **2.5 Structure et organisation de la BADR**

Sous l'autorité du président directeur général, assisté de deux (2) directeurs généraux adjoints, la BADR est constituée de :

- Divisions centrales ;
- Directions centrales ;
- Succursales ;
- Agences centrales ;
- Agence ;

## **2.6 Les mission et objectifs de la BADR**

### **2.6.1 Les missions de la BADR**

Les BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- L'ouverture de comptes à toutes personnes faisant la demande ;
- La réception des dépôts à la collecte de l'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliés.

### **2.6.2 Les objectifs de la BADR**

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tan en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;

- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produit.

## **SECTION 2 : Présentation de l'accord de partenariat BADR –SAA et BADR-AMANA**

A l'instar de l'autre banque algérienne, la BADR a signé des accords avec la SAA et L'AMANA pour la commercialisation des produits d'assurance à travers ses guichets.

### **1. La Pratique De La Bancassurance Au Sein De La Badr**

Depuis Avril 2008, plusieurs banque algérienne se sont lancées dans la vente des produit en vue d'accroitre le volume de leurs commissions d'une part, et de fidélise leurs clients d'autre part.

La BADR a intégré dans sa stratégie de diversification de son portefeuille, la vente des produits d'assurance. Aujourd'hui, près de 100 agences BADR assurent la distribution de produits d'assurance.

Toutefois, la BADR a conclu une convention pour commercialiser les produits d'assurance avec la SAA en 2008et une autre avec l'AMANA (SAPS) en 2011.

Conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°06-04, les sociétés d'assurance peuvent distribuer certaine types de leurs produits par l'entremise des banques, des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.

#### **1.1.La convention de distribution des produits d'assurance**

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banque.

La société d'assurance doit soumettre à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers.

Convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement est établie par l'association des assureurs.

Ladite convention doit mentionner selon l'art.5 du décret 07-153 :

- La liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance :
- La liste des produits d'assurance, objet de la convention ;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire :
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;
- Les pouvoirs de souscription ;
- La juridique compétente statuant en matière de litiges :
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et règlement des sinistres.

La BADR s'est engagée dans un partenariat avec la SAA et AMANA, à l'effet de commercialiser les produits d'assurance au bénéfice de sa clientèle et du large public via son réseau d'agences. A cet effet, une convention portant sur les modalités de distribution de ce type de produits a été signée entre les deux parties.

Les produits concernés se regroupent sous deux catégories qui sont ; l'assurance de personnes et l'assurance de dommages.

Les taux de commissionnement varieront selon les produits distribués (entre 3%et 20%).pour assurer une bonne commercialisation de ces produits, les chargés de clientèle de la banque ont suivi un cycle de formation théorique pointure et de qualité, ponctué par un stage pratique au niveau des agences de la SAA et de l'AMANA.

Au total, 47 principales agences de la BADR ont intégré la bancassurance parmi leurs activités depuis mai 2008.

La clientèle de la BADR peut désormais souscrire auprès des guichets, des polices d'assurance pour couvrir les divers risques touchant les personnes et les biens mobiliers et immobiliers, ainsi que les risques liés aux activités agricoles et d'élevage.

## **1.2.Présentation de la SAA**

La SAA (société Algérienne d'assurance) est une entreprise publique économique créée en 1963.C'est l'une des premières sociétés d'assurances en Algérie au lendemain de l'indépendance du pays.

Son chiffre d'affaire de l'année 2015 est de 27,4 milliards de DA et elle détient 23% de part du marché.<sup>61</sup>

Son réseau de distribution est le plus dense, est réparti à travers toutes les régions du pays. Il est composé de 460 agences soutenues par 14 directions régionales tournées essentiellement vers le marché dans l'optique d'une démarche de proximité vis-à-vis des clients. Le nombre total de l'effectif composant la société est de 4457.

La SAA pratique toutes les branches d'assurance tant pour les particuliers que pour les entreprises industrielles et commerciales, il s'agit notamment des risques suivants :

- Les assurances de dommages aux biens ;
- L'assurance-crédit ;
- Les assurances des pertes d'exploitation ;
- Les assurances des responsabilités civiles ;
- L'assurance automobile ;
- L'assurance transport ;
- Les assurances agricoles ;
- Les assurances de personnes.

L'assurance de la personne (AP) est un domaine dans lequel la SAA s'est investie fortement avec sa filiale AMANA (Société d'Assurance de prévoyance et santé.), créée en partenariat avec le groupe MACIF qui figure parmi les principales sociétés d'assurance en France, et les banques nationales BADR et BNA.<sup>62</sup>

### **1.3. Les Activités Et Les Produits De La SAA**

#### **1.3.1. Les Activités de la SAA**

La société nationale d'assurance SAA, entreprise économique et financière et habilitée à pratiquer toutes les opérations d'assurance de personnes, elle étudie et propose dans ce cadre toutes les mesures qui ont tendance à la prévention contre les dommages relevant de sa compétence elle se charge également du service après vente et la gestion des sinistres.

---

<sup>61</sup> SSA, site officiel de la société d'assurance [www.saa.dz/accueil.htm](http://www.saa.dz/accueil.htm)

<sup>62</sup> Mebarki, A., « le leader du marché souffle sa 50<sup>ème</sup> bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le conseil National des assurances, décembre 2013, p45.

L'entreprise dispose d'ORASS comme logiciel métiers (il a été acheté en 2005 et concerne directement l'activité de la SAA) qui est en charge de toutes ses opérations.

### **1.3.2. Les produits de la SAA**

Ce logiciel permet la production c'est-à-dire émission ou saisie de nouveaux contrats (produits).

La rubrique fichier contient les produits de la SAA, parmi lesquels nous pouvons citer :

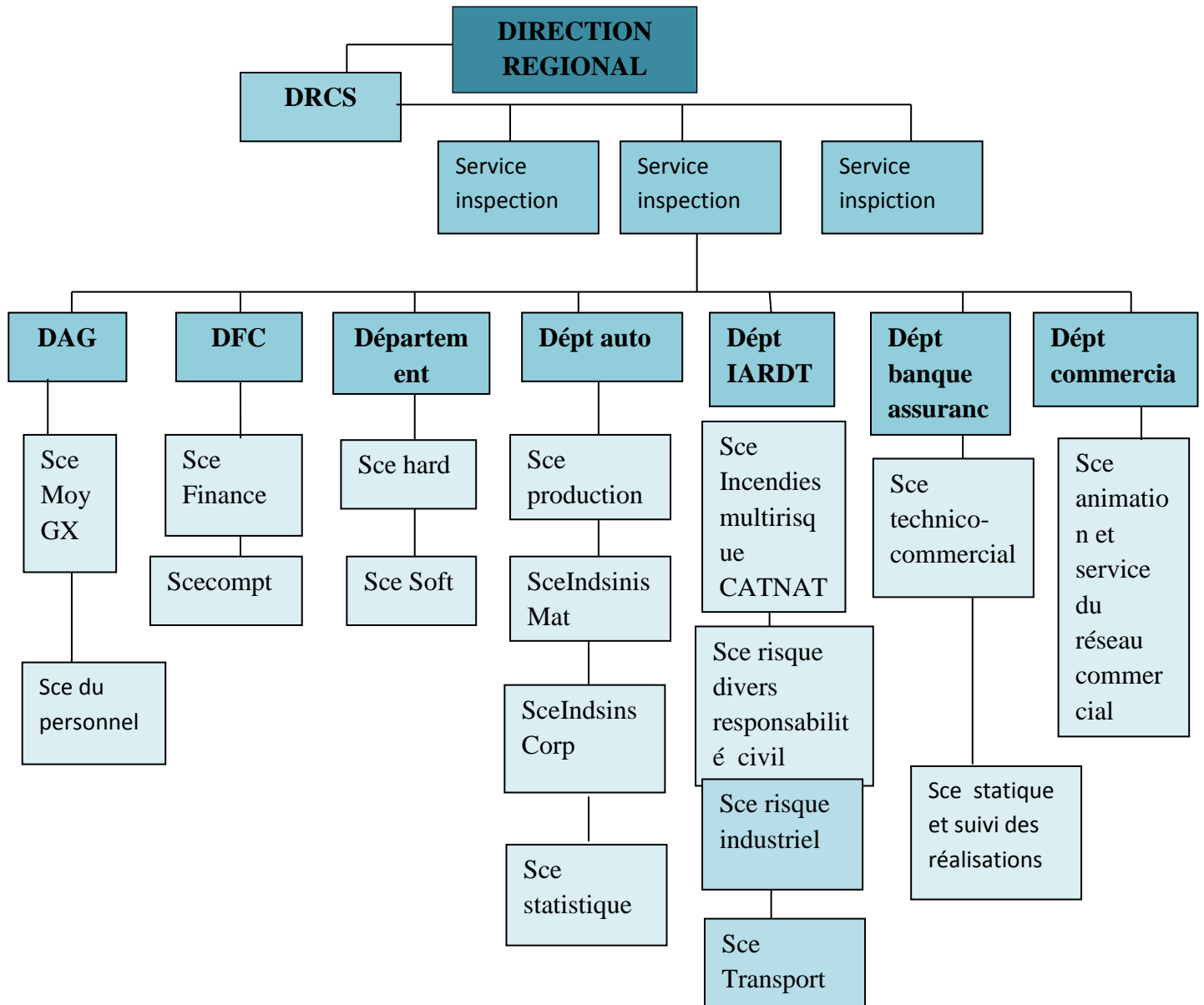
- pack assurance tous risques
- pack assurance LALLA
- pack assurance auto au tiers
- assurance multirisque habitation
- assurance multirisque professionnelle tout en un
- assurance multirisque industrielle et commerciale
- assurance multirisque exploitation agricole
- assurance multirisque professionnelle et responsabilité civile professionnelle
- assurance maritime sur facultés
- assurance des marchandises transportées par voie de terre
- assurance multirisques grêle/ incendie
- assurance multirisques : élevage avicole
- assurance multirisques exploitation agricole
- assurance bateau de plaisance...

Le choix d'un produit débouche sur trois options :

1. production (émission d'un nouveau contrat),
2. sinistres (déclaration d'incident à rembourser) et
3. éditions.

Figure N°03

L'organigramme de service du personnel de la direction Régionale SAA (La société nationale d'assurance SAA)



Source : la direction régionale de Tizi-Ouzou

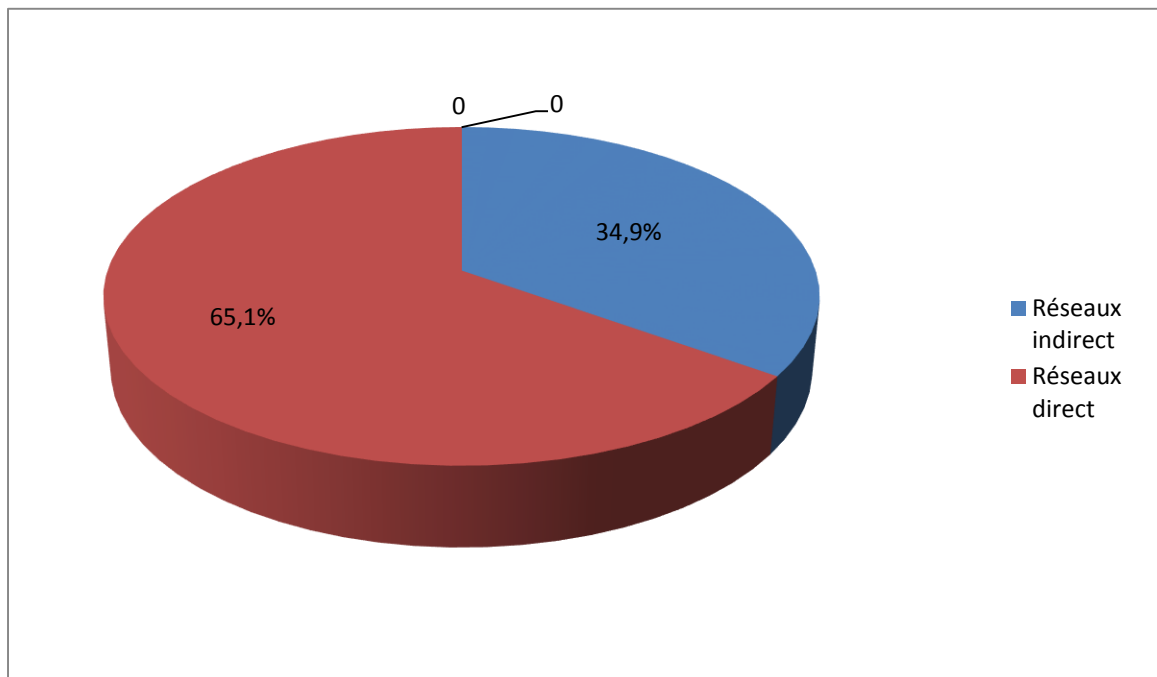
## 1.4 Réseau De Distribution Des Sociétés D'assurances

Au terme de l'exercice 2011, le réseau commercial des entreprises d'assurance compte 1 977 agences, en régression de 8,4% comparativement à l'exercice 2010.

### 1.4.1 Répartition selon le type de réseau

Le réseau direct regroupe les agences directes (y compris leurs annexes et les caisses régionales de la CNMA) et les agences à revenu proportionnel. Le réseau indirect compte 689 agents généraux et 25 courtiers, soit 34,4% du réseau des compagnies d'assurance.

**Graphe N°01** : les types des réseaux des compagnies d'assurance.



**Source** : Notes statistiques du marché algérien des assurances

## 1.5.Présentation D'AMANA Assurance

Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé (SAPS) intitulée AMANA<sup>63</sup> . Est le fruit d'un partenariat Algéro-français entre la partie française MACIF et la partie algérienne le leader des assurances en Algérie SAA, Et les deux grandes banques algérienne BADR et BDL.

Sa création s'inscrit dans le cadre de la loi 06-04 qui prévoyait, à partir de 2011, la séparation de l'assurance des personnes, des assurances dommages.

C'est dans ce contexte que la SAA s'est associée avec la MACIF, BADR et BDL pour créer le 25/07/2010 la société AMANA qui dépasse actuellement les 130 salariés.

Société par actions au capital social de 1 milliard de DZD dont les actionnaires sont constitués d'opérateurs du secteur de l'assurance et de la banque comme suit<sup>64</sup> :

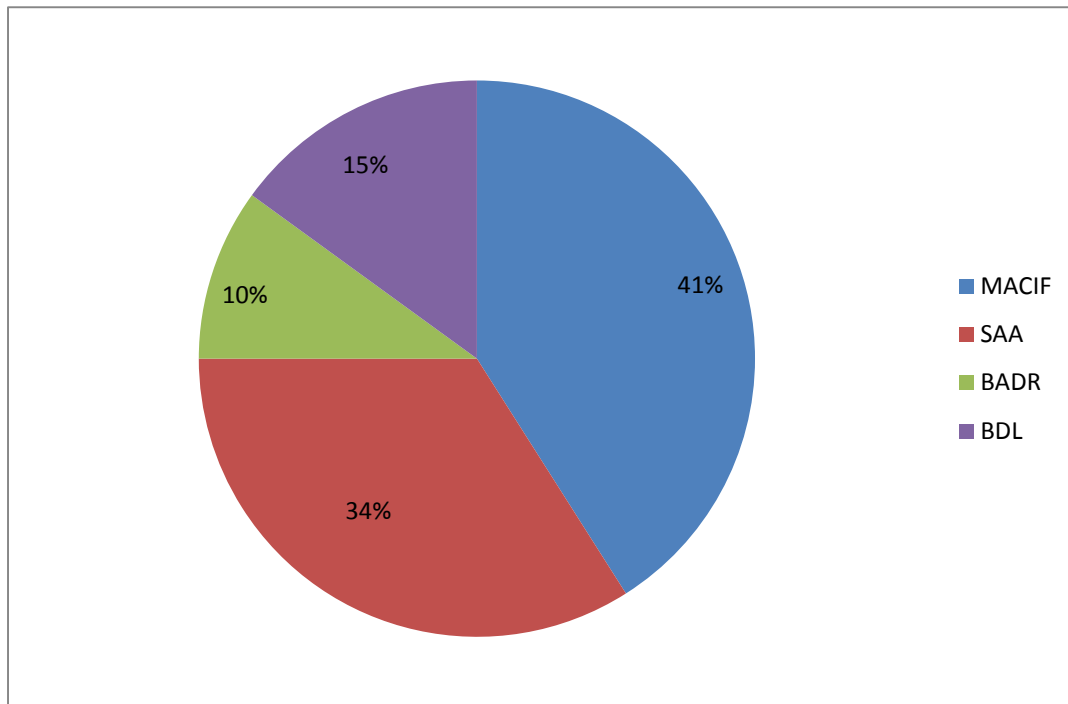
1. MACIF 41% Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France.
2. SAA 34% Société National d'Assurance.
3. BDL 15% Banque de Développement Local.
4. BADR 10% Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

---

<sup>63</sup> Mebarki, A., « la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.

<sup>64</sup> Information collectée a la direction générale d AMANA ASSURANCE

Graphe N°02 : les actionnaires d'AMANA en pourcentage.



**Source : Guide de la bancassurance au sein d'AMANA ASSURANCE 2012.**

La société a obtenu son agrément le 10 Mars 2011 et a démarré son activité au premier juillet 2011, par le biais d'une convention de distribution signée avec la SAA.

Le réseau a été élargi depuis, par la signature de plusieurs conventions avec d'autres partenaires en l'occurrence :

- La BDL (Banque de Développement Local).
- La BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural).
- La GAM (assurances Générale Assurance Méditerranéenne).
- Alliance Assurances.
- TRUST assurance.

### 1.5.1. Activités d'AMANA

La segmentation des produits AMANA se présente comme suit :

**Tableau N°04** : Produit AMANA ASSURANCE

BRANCHE	PROUDUIT
Assistance	Assistance voyage partout dans le monde Assistance adossée aux cartes VISA
Accidents et maladie	Accidents corporels de la vie La personne transportée en Automobile Prévoyance de la vie (accident / voyage)
Prévoyance et protection familiale	Assurance des crédits bancaires Prévoyance individuelle Assurance scolaire pour les enfants
Prévoyance collective	Protection des salariés en santé et accidents

**Source** : AMANA ASSURANCE

### 1.5.2. Réseau D'AMANA

Le réseau de distribution des produits d'assurance Amana est constitué de différents points de ventes : directs, ceux de nos actionnaires et ceux de nos partenaires. Il dépasse les 600 points de vente répartis comme suit :

**Tableau N° 05 Réseau** : de distribution AMANA ASSURANCE

NOM DU RESEAU	POINTS DE VENTE
Réseau direct AMANA	bureaux régionaux : 1. Agence Didouche Alger 2. Agence Tizi-Ouzou 3. Agence Oran 4. Agence Tlemcen 5. Agence Sétif

Réseaux SAA	Plus de 294 agences
Réseaux GAM	76 Agence
Réseaux Alliance	89 agences
Réseaux BADR	100 agences
Réseaux BDL	154 Agences
Réseaux TRUST	124 agences
Agence Général Agréé	72 agences

Source : AMANA ASSURANCE 2018.

### 1.5.3. Les concurrents D'AMANA assurance

Le marché Algérien des assurances de personnes compte aujourd'hui huit (08) compagnies d'assurance de personnes (dont AMANA) Les concurrents de AMANA ASSURANCE sont :

- **TALA ASSURANCE**

TAAMINE LIFE ALGERIE (TALA) est une compagnie nationale spécialisée dans les assurances de personnes, Société par action (SPA) et ses actionnaires sont, la compagnie algérienne des assurances CAAT (55%), fonds national d'investissement FNI (30%) et la banque extérieur d'Algérie BEA (15%) avec un capital sociale de 01 milliard de DINARS. En effet, avec 14 agences directes, Tala Assurances consolide sa position de premier réseau du pays en assurances des personnes qui est étendu sur huit wilayas qui sont les suivantes (Alger, Blida, Tizi-Ouzou, Bejaia, Oran, Skikda, Annaba, Ouargla).

- **CAARAMA ASSURANCE**

CAARAMA est une compagnie nationale d'assurance spécialisée dans les assurances de personnes, Une filiale crée a 100 % par la CAAR elle est doté d'un capital sociale 01 Milliard de DINARS.

CAARAMA Assurance a été créée dans le cadre de la loi 06-04 du 20 février 2006, instituant la séparation des activités d'assurances de personnes de celles d'assurances dommages.

CAARAMA Assurance se base sur un réseau diversifié composé de sept (07) Centres Régionaux, et 184 agences entre directes et indirectes, Une agence directe (CAARAMA) et un réseau dense et varié de ses partenaires, tels que la CAAR avec ses 87 agences directes, 03

agents généraux d'assurances, la CPA avec ses 72 guichets bancaires, et 21 guichets bancaires de la Bank ABC.

- **MACIR VIE**

Macir Vie est la première compagnie privée spécialisée dans les assurances de personnes en Algérie, Fondée suite à la séparation des assurances de personnes des assurances dommages.

Macir-Vie filiale de la Compagnie internationale d'assurance et de réassurance (CIAR) qui a obtenu son agrément par arrêté n°67 du 11 août 2011 du ministère des Finances pour la distribution des produits d'assurance de personnes conformément aux exigences de la réglementation en vigueur.

Le réseau de distribution de Macir-vie est étalé pratiquement à travers tout le territoire national y compris le sud avec un nombre d'agence qui avoisine les 210 agences qui sont propre à eux et au partenaire initiale « CIAR ».

- **CARDIF**

**CARDIF EL DJAZAIR** est un assureur de référence mondiale présent dans 42 pays, il adapte ses offres aux besoins des clients locaux, avec ses partenaires, en prenant en compte l'environnement économique et culturel de chaque marché, en Europe, en Afrique, en Asie et en Amérique Latine.

Et afin d'enrichir son réseau de distribution **CARDIF EL DJAZAIR** a signé un accord de partenariat de bancassurance qui, à terme, débouchera sur une filiale commune aux deux parties cosignataires. Cet accord porte essentiellement sur la distribution à travers le dense réseau de la CNEP Banque de tous les produits d'assurance vie, d'épargne et de protection dont s'est spécialisée la filiale de **CARDIF** sur le marché algérien.

En effet, si la signature de ce protocole de partenariat a u lieu c'est dû au hasard, **CARDIF** a bien choisi son partenaire car la CNEP est la première banque de détail, et leader national dans la collecte d'épargne des ménages et dans le crédit immobilier (réseau de 206 agences et plus de 3 millions de clients), **CARDIF** est, pour sa part, est à la tête du classement mondial de l'assurance des emprunteurs , présente dans 42 pays et compte parmi ses partenaires 35 des 100 plus grandes banques dans le monde.

- **AXA VIE**

La société par action AXA VIE ALGERIE est une filiale du groupe AXA international français spécialisé dans l'assurance depuis sa création, AXA est la première marque mondiale d'assurance pour la neuvième année consécutive en 2017.

Les partenaires du groupe AXA en Algérie sont la banque extérieure d'Algérie (BEA), la première banque en Algérie créée en 1967 et l'une des plus grande banques en Afrique. Acteur majeur de développement et du financement de l'économie algérienne.

Le second partenaire du groupe AXA en Algérie est le fond national d'investissement (FNI) et il représente une institution financière de l'état Algérien chargée du financement des projets économiques visant au développement de l'économie nationale avec des opérateurs locaux et des investisseurs étrangers.

Le capital social d'AXA VIE ALGERIE a connu une augmentation de 01 Milliard de dinars à 2.5 Milliards de dinars.

Le réseau d'AXA VIE ALGERIE est un réseau propre à elle qui compte 75 agences implanté à travers le territoire national.

- **AGLIC**

Algérien Gulf Life Insurance Company est née d'un partenariat de la CASH avec la « Banque Nationale d'Algérie » (BNA) et la Compagnie Koweitienne d'Assurance Gulf Insurance Company.

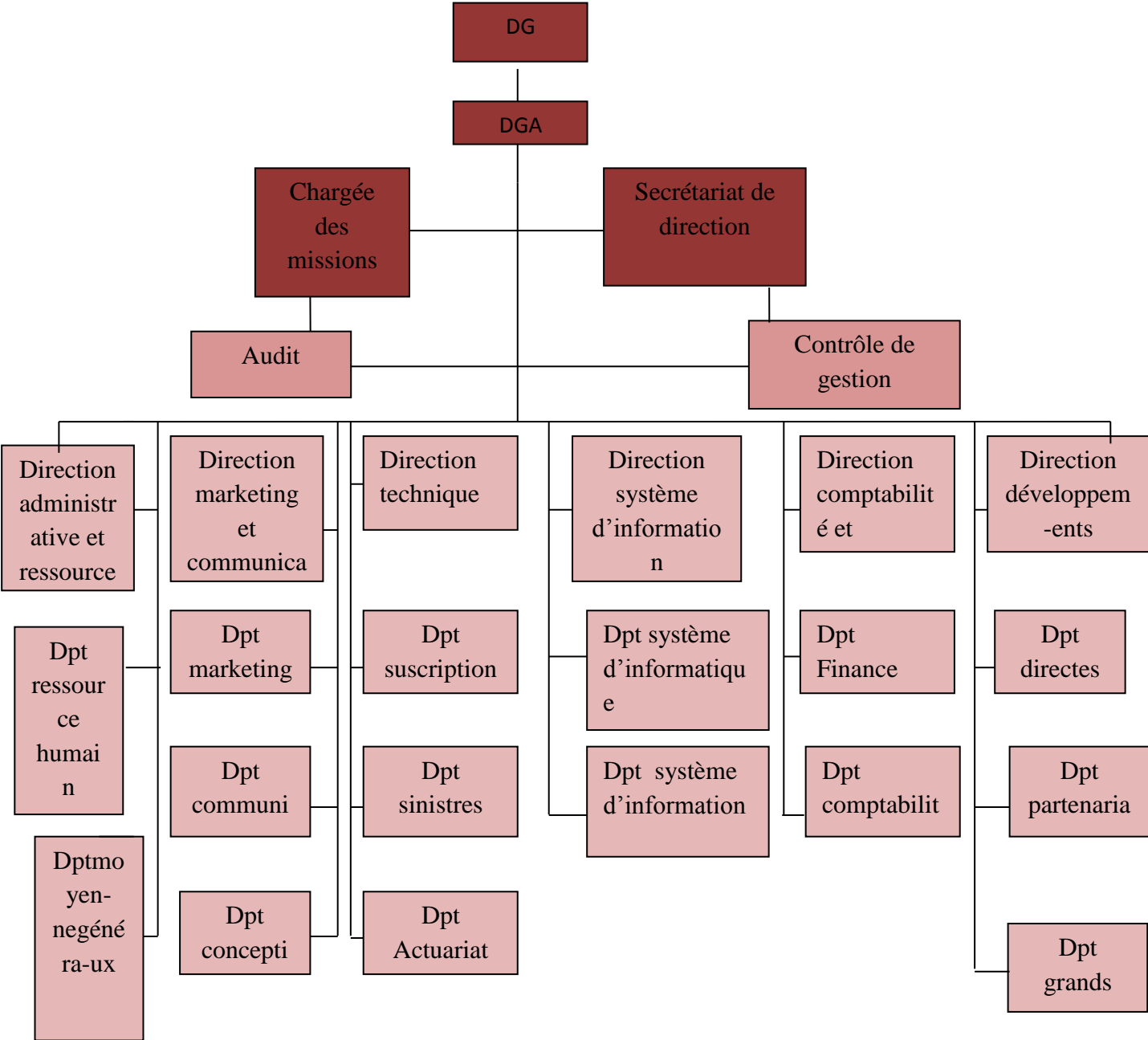
La société est spécialisée dans l'assurance de personnes et elle est agréée pour pratiquer les opérations d'assurance relatives aux Accidents ; Maladie ; Assistance (assistance aux personnes en difficulté, notamment au cours de déplacements) ; Vie-Décès ; Nuptialité-Natalité ; Assurances liées à des fonds d'investissement ; Capitalisation ; Gestion de fonds collectifs ; Prévoyance collective ; et Réassurance en rapport.

AGLIC ou algérienne vie de son appellation commerciale est une société par action (SPA), ces actionnaires sont la CASH, la banque nationale d'Algérie (BNA), et Gulf Insurance group (GIG).

Le réseau de distribution de l'algérienne vie est doté de plusieurs actionnaires et partenaires du secteur financier, la banque BNA est actionnaire et partenaire et elle distribue

les produits de l'algérienne vie dans le cadre de la banque assurance, la CASH est aussi actionnaire et partenaire en même temps et elle distribue aussi les produits assurance de personnes de l'algérienne vie dans le but d'enrichir sa gamme de produits dommage, SALAMA ASSURANCES et 2a aussi sont des partenaires de l'algérienne vie et commercialisent tous les produits d'assurance de cette dernière à travers tout le territoire national

**Figure 04 : L'organigramme d'AMANA ASSURANCE**



Source : Le département des ressources humaines d'AMANA ASSURANCE

## **1.5.4. Les produits commercialisés par la BADR au profit d'AMANA**

### **A)- Le produit ARC (Assurance remboursement crédit)**

Amana assurance se porte garante en cas de décès de l'emprunteur afin de rembourser le solde restant dû, du crédit accordé par la banque et met ainsi à l'abri toute la famille du défunt.

Considéré comme une assurance obligatoire pour tous les crédits accordés par la BADR, et la souscription se passe comme suit :

#### **Etape 01 :Remplir les informations ci-dessous sur un logiciel NOVANET**

- Information personnelles de l'assuré « Nom et prénom, Date de naissance,
- fonction » Montant du crédit
- Durée du crédit
- Taux d'intérêt

#### **Etape 02 : La banque doit imprimer les documents**

- Demande d'adhésion
- Questionnaire de santé
- Devis
- Les conditions générales
- Certificat d'assurance

#### **Etape 03 : Transmettre les documents au pôle validation**

Les documents seront transmis au pôle opérationnel pour approbation.

**B) Voyage et assistance à l'étranger :** C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

#### **Ce contrat d'assurance combine deux garanties :**

**a. Une garantie** pour les accidents corporels au cours du voyage, un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanente survenu à cause d'un accident.

**b. Une assistance** valable à l'occasion du déplacement à l'étranger qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires servies par « l'assister » de AMANA a demande de la personne assurée.

La tarification de ce contrat repose sur le nombre de voyageurs au courant de la même période, des réductions qui s'appliquent sur les tarifs de base, ses réductions peuvent être comme suit :

**Tableau N°06: Taux de réduction appliqué sur le tarif individuel**

Groupe de personne	Taux de réduction applicable sur le tarif individuelle
De 10 à 20	-5%
De 20 à 50	-10%
De 50 à 75	15
De 75 à 100	-20
Plus de 100	25

Source : Condition particulière de l'assurance voyage AMANA ASSURANCE

### **C) Produit individuelle Accidents**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant la vie professionnelle ou personnelle.

#### **Garantie de base**

- Décès accidentel et invalidité absolue et définitive.

#### **Garantie complémentaires**

- Invalidité permanente
- Frais médicaux
- Incapacité temporaire

**Tarification** -La prime est calculée sur la base : - Du capital assuré ; - De l'âge et la fonction de l'assuré ;

**Tableau N°7 : La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel »**

<b>Grenetier</b>	<b>Capitaux et limité</b>
Décès accidentel	$\geq 2\,500\,000$ DA
incapacité Temporaire et Total	$\geq 2\,500\,000$ DA * Taux d'incapacité
incapacité partielle permanente	$\geq 2\,500\,000$ DA * Taux d'incapacité
frais médicaux et pharmaceutique	1 500 DA

**Source :** Département actuariat AMANA ASSURANCE

#### **D)- Santé individuelle**

Cette assurance a pour objet de garantir à l'assuré le remboursement des frais de traitement médical suite à une maladie ou à un accident dont il pourrait être atteint ou victime.

**Garantie obligatoire :** Frais médicaux FMP

**Garantie complémentaire :** Décès et maladie redoutée

#### **E)- Santé collective**

Cette assurance a pour objet de couvrir le personnel d'une entreprise effectivement au travail et ayant adhéré à la police en remplissant en signant un bulletin d'adhésion et en payant la prime d'assurance correspondante aux garanties ci-après accordées conformément aux conditions particulières de la présente police contre les risques suivants:

5- Décès et Invalidité Absolue Définitive ;

6- Indemnités Forfaitaires ;

7- Maladie et soins annexes.

#### **F)- Assurance scolaire**

L'Assurance scolaire garantit le paiement des indemnités lorsque l'élève Assuré, âgé de 3 à 18 ans, est victime d'un dommage corporel à la suite d'un accident couvert au cours de ses activités scolaires et extrascolaires. Ces avantages sont :

- Une couverture optimale durant tout le cursus scolaire de 3 à 18 ans ;
- Deux formules adaptées au budget familial ;
- Cinq niveaux de garanties en cas de décès ;

- Possibilité de souscrire en groupe avec des réductions allant jusqu'à 20%.

**Tableau N°8 : La couverture d'un contrat d'assurance scolaire**

<b>Couverture</b>	<b>Limité</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Décès accidentel 03-12 ans (frais funéraire)</li> <li>• Décès accidentel 13-18ans (Capital décès)</li> </ul>	10 000 DA Cinq options : 100 000 – 200 000 - 300 000 - 400 000 - 500 000
ITT (Incapacité Temporaire et Total) IPP (Incapacité Partielle permanente)	Cinq options : 100 000 – 200 000 - 300 000 - 400 000 - 500 000
Frais d'hospitalisation, médicaux et pharmaceutiques	10 000 DA
Prothèse dentaire	4 000 DA
Lunetterie	3 000DA

**Source : Département tarification AMANA ASSURANCE**

## **SECTION 03 : Les produits d'assurances distribuées par la BADR**

La bancassurance est un marché qui repose sur la volonté de se diversifier et d'élargir les gammes de produits proposée à la clientèle.

A cet effet, la banque de l'agriculteur et du développement Rural BADR s'est engagée dans deux partenariats pour la commercialisation des produits d'assurance, au bénéfice de notre clientèle et du large public, via notre réseau d'agences.

Le premier partenariat a été conclu avec la société Nationale des Assurance (SAA). Une convention portant sur les modalités de distribution des produits d'assurance dommage et d'assurance agricoles a été signée entre les deux parties.

### **1. assurances agricoles**

#### **❖ Assurance contre l'incendie des récoltes**

Ce type de contrat couvre les pertes consécutives à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ou en meules.

#### **❖ Assurance contre la grêle**

L'assurance grêle a pour objet de garantir les pertes de quantités causées par l'action mécanique du choc grêlons aux récoltes sur pied. Le contrat grêle est exclusivement destiné à la couverture :

- Des récoltes des arbres fruitiers et vignes (seuls les fruits sont assurés).
- Des récoltes des cultures maraichères.
- Des feuilles et fleurs des cultures industrielles (tabac) et horticoles (fleurs).

Assurance multirisque grêle et incendie des récoltes :

Le contrat Multirisque Grêle et incendies est destiné exclusivement aux cultures céréalières et légumineuses sur pieds.

#### **❖ Assurance multirisque serres**

L'assurance Multirisque serres couvre les serres des dommages directs subis par les équipements ainsi que les cultures sous serres et qui peuvent résulter des événements suivants :

- La tempête.
- La grêle.
- Les inondations.
- Le Gel.
- Le poids de la neige.
- L'incendie et/ou les explosions.

#### ❖ **Assurance jeunes plantations**

L'assurance multirisque jeunes plantations a pour objet de garantir les pertes des jeunes plants d'arbres fruitiers ou de vignes en plein champ à la suite des dommages causés par :

- La tempête.
- Le grêle.
- L'inondation.
- L'incendie et /ou les exploitations.
- Recours des voisins et des tiers.
- Responsabilité civile générale.

#### ❖ **Assurance multirisque exploitations agricoles inondations**

L'assurance multirisque exploitations agricoles a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- L'incendie –les exposition-chute de foudre.
- La tempête.
- Les dégâts des eaux.
- Responsabilité civile générale de l'exploitant.
- La grêle.
- Dommage aux appareils électriques.
- Recours des voisins et des tiers.
- Frais de déballais et de démolition.
- Frais et honoraires d'experts.

#### ❖ **Assurance multirisque bétail**

Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de bovins. Ovins ou caprins contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

#### ❖ Assurance multirisque élevage avicoles

Elle couvre l'exploitation d'élevage contre le risque divers et le cheptel de volailles contre la mortalité due aux maladies. Aux abattages ordonnés, aux alimentaires et autres accidents d'élevage.

#### ❖ Assurance multirisques palmiers dattiers

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré des événements suivants :

- La tempête sur arbres et récoltes.
- La Grêle sur les récoltes.
- Les pluies sur les récoltes.
- L'incendie-les explosions –chute de foudre.

#### ❖ Assurance engins et matériels agricoles

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Incendie et explosion.
- Vol.
- Dommages accidentels Au matériel.
- Recours des tiers et des voisins.
- Emeutes et mouvements populaires.
- Actes de terrorisme et de sabotage.
- Participation et séjours aux foires.

#### ❖ Assurance Multirisque arbres fruitiers

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- L'incendie –les explosions –chute de foudre.
- Les inondations
- La tempête.

Pour le dommage causé aux bâtiments et leur contenu, ainsi que les parcelles des arbres fruitiers

- Les dégâts des eaux causés aux biens immobiliers, mobiliers et marchandises.
- Responsabilité civile générale.

Les pertes causées aux récoltes par :

- Le gel
- La grêle
- Le sirocco

#### ❖ Assurance Multirisque légumières

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut assurer les résultant des événements suivants ;

- Le gel.
- La grêle.
- La tempête et vents violents.
- L'inondation.
- Le sirocco.

#### ❖ Assurance Multirisque Apicoles

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- L'incendie –les explosions –chute de foudre
- La tempête.
- Responsabilités civile générale.
- La mortalité des abeilles consécutives à,
- Maladies
- Intoxication
- Effets comatiques.
- Vol détérioration des ruches suite à des actes de vandalisme.
- Perte de miel après sinistre.
- Protection juridique.

### ❖ Assurance multirisque élevages aquacoles

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré des événements suivants :

- L'incendie-les explosions –chute de foudre.
- Les inondations.
- La tempête.
- Les dégâts des eaux.
- Les tremblements de terre.
- Responsabilité civile générale.

## 2. Assurances des biens

Assurance des catastrophes naturelles (CAT-NAT) habitation :

Elle couvre les biens immobiliers des assurés contre les événements naturels catastrophiques conformément à l'Ordonnance n°03-12 du 26 août 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes.

### ❖ Assurance multirisque habitation

Ce type de contrat couvre les biens d'habitation (mobiliers et immobiliers) contre l'incendie les dégâts des eaux, le vol et le bris de glace.

Assurance la bancassurance est un marché qui repose sur la volonté de se diversifier et d'élargir les gammes de produits proposés à la clientèle.

A cet effet, la banque de l'agriculture et développement Rural BADR s'est engagé deux partenariats pour la commercialisation des produits d'assurance, au bénéfice de notre clientèle et du large public, via notre réseau d'agences.

Le premier partenariat a été conclu avec la société nationale des assurances (SAA).une convention portant sur les modalités de distribution des produits d'assurance dommages et d'assurance agricoles a été signée entre les deux parties.

## **2.1 Assurance de voyage et assistance à l'étranger**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

Ce contrat d'assurance combine deux garanties :

**1.** une garantie pour les accidents corporels au cours du voyage, un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanente survenu à cause accident.

**2.** une assistance valable à l'occasion du déplacement à l'Etranger qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires servies par « l'assisteur » de la SAPS à la demande de la personne assurée.

### **❖ Assurance Individuelle accidents**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant la vie professionnelle ou personnelle.

Garantie de base ; Décès accidentel et invalidité absolue et définitive.

Grenetier complémentaires ;

1. Invalidité permanente.
2. Frais médicaux.
3. Incapacité temporaire.

## I. Le contrat d'assurance engins et matériels agricoles

### 1.1 Objet de la police.

Le présent contrat d'assurance engins et matériels agricoles couvre le matériel agricole, désigné aux conditions particulières, qui peut être :

- Des engins ou matériel agricoles motorisés (tracteurs, moissonneuses-batteuses, etc...)
- Toute machine ou matériel agricole attelé ou non (benne, citerne, charrue, outillage agricole, semoir, épandeuse, covercrop, croskill, etc...).

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré, d'une part, contre les dommages matériels causés à ses engins et/ou matériels agricole et d'autre part, contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile pour les dommages matériels occasionnés par son matériel automoteur (tracteur et moissonneuse-batteuse) aux récoltes et aux biens des tiers à l'occasion des travaux agricoles, à titre onéreux ou gracieux.

### 1.2 Garanties du contrat engins et matériel agricoles

Les garanties du contrat d'assurance engins et matériel agricole sont les suivantes :

- ❖ Incendie et Explosions.
- ❖ Vol.
- ❖ Dommages accidentels.

### 1.3 Tarification

La tarification des garanties consenties au titre de ce contrat se distingue par ce qui suit :

1. les garanties du contrat sont réservées exclusivement aux engins et matériel agricoles destinés aux travaux agricoles et circulant **à l'intérieur de l'exploitation agricole ou à ses abords immédiats.**

2. Les primes des garanties dommages du présent contrat s'appliquent sur une assiette du prime représentant, **soit la valeur à neuf, soit la valeur vénale de l'objet assuré.**

3. La garantie recours des tiers est réservée uniquement aux engins agricoles automoteurs : **tracteurs et moissonneuses-batteuses.** La prime d'assurance de cette garantie est proportionnelle à la **durée des travaux et au capital** ne souscrit pas l'assuré.

**4.** L'extension participation et séjour en foires est consentie pour une durée **maximale de 07 jour**, c'est-à-dire la couverture de la société peut aller de 1 à 7 jours au maximum, au choix de l'assuré.

Pour la garantie incendie et explosions, le taux de prime est fonction du genre du matériel (tracteur ou moissonneuse-batteuse) et de l'usage de matériel (besoins propres de l'exploitation ou besoins propres ou des tiers).

#### **1.4 Durée du contrat**

Le contrat est établi pour une durée ferme d'une année.

Tout en privilégiant les contrats à durées annuelles, l'assuré peut néanmoins bénéficier d'un contrat temporaire aux conditions qui suivent :

**A/-** durée moins de 03 mois ..... 35% de la prime annuelle.

**B/-** durée de 03 à 06 mois..... 55% de la prime annuelle.

**C/-** durée de plus de 06 mois..... application du tarif annuel.

#### **1.5 Valeur assurée**

La valeur assurée de chaque matériel est égale à la valeur d'achat du matériel ou à la valeur déclarée (ou fixée) par l'assuré.

La valeur totale des biens assurés est égale à la somme des valeurs déclarées.

#### **1.6 Primes d'assurance**

Les primes d'assurance sont calculées pour chaque catégorie de garanties comme suit :

**A/-Garanties dommages :** la prime d'assurance de chaque garantie (Incendie, Vol, ATS, EMP, Dommages Accidentels) est égale au produit de la multiplication de la valeur assurée de l'engin roulant et/ou le matériel attelé par le taux de prime qui lui est propre.

**B/-Garantie participation et séjour aux foires :** la surprime est une proportion de la prime des garanties vol et/ou incendie (5%).

**C/-garantie recours** : la prime d'assurance est égale au produit de la multiplication du capital souscrit (assuré) par le taux de prime ; étant entendu que les taux de prime est fonction de la durée des travaux.

## **1.7 Déclaration de sinistre**

Aussitôt après un sinistre, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la société dans les :

- Trois (03) jours qui suivent en cas de sinistre Vol.
- Sept (07) jours pour les autres risques.

La déclaration de sinistre Automobile servira de support de déclaration de sinistre pour ce produit.

## II. Assurance de voyage et assistance à l'étranger

### 2.1 L'assurance voyage

Permet au voyage permet au voyage de bénéficiaire d'une prise en charge et d'une assistance 24h /24h et 7j/7j, en cas d'accident de maladie ou d'hospitalisation et dispense l'assuré de tout avancement de frais et prend en charge également ses frais médicaux et pharmaceutiques.

### 2.2 L'assurance d'assistance à l'étranger

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suit à un accident ou maladie durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

Par accident en entend « toute atteinte corporelle, non intentionnelle de la part de l'assuré, et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure ».

Par maladie en entend « toute altération de santé constatée par une autorité médicale compétente ».

### 2.3 Le souscrire au contrat

Toute personne physique âgée de moins de 85 ans souhaitant se rendre dans un pays étranger, peut souscrire au contrat « Assurance voyage » pour toute la durée de son séjour. Il est dévirié aux personnes âgées de plus de 85 ans une attestation de non assurance.

### 2.4 Les garanties et le capital

**Tableaux N°09 : les garanties et le capital/limite Assure**

Garanties	Capital /limite Assure
Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage) <ul style="list-style-type: none"><li>• Décès accidentel.</li><li>• IPP</li><li>• Frais médicaux et pharmaceutiques</li></ul> <b>Assistance voyage à l'étranger</b> Transport sanitaire	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capitale.</li><li>• Capital assuré</li><li>• 10 % du capital assuré.</li></ul> <b>Limite</b> Coûts réels. Avion sanitaire survols intracontinentaux uniquement <b>Zone 1 :30 000\$, Zone 2 :50 000\$</b>

Frais médicaux d'urgence, Y compris en cas covid -19 rapatriement corps en cas de décès de l'assuré soins dentaires d'urgence.	Cercueil minimum +transport au lieu d'inhumation 350 §
Prolongation de séjour pour convalescence.	100 §/j max .8j
Visite d'un proche si hospitalisation du bénéficiaire -5j	billet A/R avion cl. Y si hospitalisation de +de 5 jrs frais réels.
Routeur prématuré du bénéficiaires	Avion cl. Y
Rapatriement des autre bénéficiaires	5 000§
Défense et recours	10 000§
Frais de secourt et sauvetage	20§/kg
Perte de bagage, max=40kg	200 §
retard de vol ou bagages de plus de 4 heures	10 000§
avance de caution pénale	300 §
retard de la livraison de bagages de plus de 12 heures service d'information	Disponible
Expédition de médicament	frais réels
Annulation de voyage pour cause décès du bénéficiaire ou maladie grave	
conseil médical par téléphone	Disponible
transmission de messages.	Disponible

**Source :** réalisé par nous même à partir des données obtenues auprès de la BADR.

## 2.5 Les garanties de Contrat

Ce contrat d'assurance combine deux granites :

- 1. Une garantie pour les accidents corporels au cours du voyage**, un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanente survenu à cause d'un accident.
- 2. Une assistance valable à l'occasion du déplacement à l'étranger** qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires servies par « l'assisteur » de la SAPS à la demande de la personne assurée.

## **2.6 LA PRIME**

Le calcul de la prime à ristourner en cas de remboursement dans le cas sus citées, se fait au prorata et pour cela le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant :

- **L'original du contrat ;**
- **La notification de refus délivrée par le consulat sollicité ;**
- **Copie des cinq premières pages du passeport.**

### III. Assurance catastrophe naturelles

C'est une assurance de biens et non de personnes. Elle couvre contre les dommages directs subis par les biens suite à une catastrophe naturelle (un événement naturel d'intensité anormale déclaré comme tel par les pouvoirs publics).

L'assurance contre les risques de catastrophe naturelle est un produit d'assurance de type économique à caractère obligatoire.

Ce type d'assurance couvre les risques suivants :

- Tremblements de terre ;
- Inondations et coulées de boues ;
- Tempêtes et vents violents ;
- Mouvements de terrains.

Sont exclus les faits suivants :

- Dommages dus à des faits de guerre (étrangère et civile) ;
- Dommage intentionnellement causés par l'assuré ;
- Les biens assurés par ce produit :
- Biens immobiliers (à usage d'habitation) : uniquement les murs et pas le contenu ;
- Installations industrielles et/ou commerciales : constructions qui abritent l'activité, équipements qui y sont contenus, marchandises qui y sont contenues.

#### 3.1 Limites de garantie La garantie est limitée à :

- 80% les constructions à usage d'habitation.
- 50% pour les installations industrielles et commerciales.

#### 3.2 Tarification la prime est déterminée en fonction de :

- **Degrés d'exposition** : ce paramètre est mesuré selon la zone sismique pour le tremblement de terre et selon l'exposition aux risques inondation, mouvement de terrain et tempête.
- **La vulnérabilité de la construction** : elle est mesurée selon la conformité à règles parasismiques algériennes.

**Tableau n°10 :l'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles.**

Indemnisation maximal =	80 % de la valeur assurée pour « les biens immobiliers » -franchise.
	50% de la valeur assurée pour «les installations industrielles et /Ou commerciale »-franchise

Franchise=	2 %du montant des dommages subis pour les biens immobiliers » avec valeur minimale de la franchise =30000DA
	10% du montant des dommages pour les « installations industrielle et/ou commerciale.

**Conclusion**

La bancassurance s'est donc imposée en Algérie comme un acteur majeur dans la distribution de produits d'assurance en raison de la saturation du guichetier bancaire, en effet, les produits distribués par les banques sont de plus en plus nombreux et par conséquent un grand nombre de chargé de clientèle doit être formé. Cependant malgré un effort de formation, l'appropriation de certains produits complexes peut être difficile et donc entrainer une situation des chargées de clientèle. Par ailleurs il existe une certaine difficulté pour faire progresser la relation client dans les banques.

## Conclusion générale

Au terme de notre recherche qui porte sur le développement de la bancassurance en Algérie : Réalités et Perspectives. Nous pouvons conclure sur les points suivants

La bancassurance désigne le processus de distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires et elle est apparue au milieu des Années 1980 en France puis elle s'est généralisée en Europe et sur d'autres continents.

Ce phénomène a été rapidement adopté par la plupart des systèmes financiers du monde pour ses nombreux avantages qui peuvent être procurés au secteur bancaire et assurantiel. En effet la bancassurance permet aux banques de mobiliser l'épargne et fidéliser les clients en leur présentant en plus des produits les plus adaptés à leur besoins, le conseil et la bonne information, et pour les compagnies d'assurance d'acquiescer de nouvelles voies de distribution et une bonne image de marque.

Ce concept peut être présenté sous différents modèles qui peuvent être : des accords de distribution, la création d'une nouvelle filiale, les joint-ventures ou les opérations de fusion-acquisition.

Dans le cas de l'Algérie la bancassurance est apparue avec la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés. En outre, les relations entre les banques et les compagnies d'assurance ne semblaient pas évidentes avant cette loi, vu le cloisonnement des activités entre les deux métiers. Depuis l'entrée en vigueur de la loi de 2006, de nombreuses conventions de partenariat entre banques et compagnies d'assurance ont été signées notamment celle de la BADR avec la SAA.

La bancassurance en Algérie est déjà une réalité, mais elle n'est pas au même stade de maturité par rapport aux pays où elle est déjà développée. Et cela est dû aux réseaux de distribution qui ne sont pas diversifiés et restent dominés par le réseau direct qui affecte directement le manque de compétitivité et induit l'absence de besoin dans l'investissement en outils du marketing, au manque d'une culture assurantielle notamment pour les produits d'assurance-vie et à la faiblesse du pouvoir d'achat. Et pour ces raisons les banques

algériennes doivent prendre des mesures pour améliorer l'état de la bancassurance pour en bénéficier de ses avantages.

Tout d'abord, les produits commercialisés par les guichets bancaires doivent être plus simples et plus faciles à comprendre par les clients ; de leurs parts, les banques qui commercialisent ce type de produits doivent fournir plus d'effort en terme de formation et de motivation de son personnel pour être spécialisés dans la commercialisation des produits assurantiels, à côté des investissements en marketing et en publicité pour informer les clients et les rendre au courant des nouveautés des produits offerts. D'autre part, les banques doivent avoir un certain savoir-faire pour fabriquer de nouveaux types de produits assurantiels et diversifier ses activités ; mais cette diversification doit être pratiquée avec beaucoup plus d'attention pour que la qualité du service bancaire ne s'en trouve pas amoindries.

En somme, nous espérons que notre travail a apporté une contribution fondamentale dans le domaine de la finance, et stimulera la réalisation d'autres travaux dans la même perspective.

A vrai dire, nous considérons que les recherches de ce sujet seraient à développer mieux en optant pour une recherche quantitative.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

- Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.
- Mebarki, A., « le leader du marché souffle sa 50<sup>ème</sup> bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le conseil National des assurances, décembre 2013, p45
- BERNET-ROLLANDE.L, Principes de techniques bancaires, 25 éditions, Dunod, 2008, page 04
- BELKADI Saliha,sylvie « gestion de la banque »,Dunod, paris ,2002 P01
- MIKDASHI Z. « les banquer a l'ère de la mondialisation »,Edit economica, 1998, P7.
- BOUHRIZ Daidj Aicha innovation technologiques des services bancaires et financiers », thèse de magistère, université D'Oran, 2014, page8
- Idem, cit par FREDRIC Mishkin, page9
- Bouhriz Daidj aicha, innovation technologiques des services bancaires et financiers », mémoire de magistère et droit Bancaires et financières, 2014, page 9-11
- Op cit par Bouhriz Daidj Aicha, page 11
- Zuhayr Mikdashi, « les banques à l'ère de la mondialisation » Edition Economica, 1998, page 5.
- OP, cit par Mikdhashi, page 5.
- S.de Coussergues, G .Bourdeaux « gestion de la banque du diagnostic à la stratégie »7ème Edition, Dunod Paris, 2013, page 14
- Idem.
- Albert chaufton « les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir ».1984, page 25
- Lambert Faivre. Y « droit des assurances ».édition ; précis Dalloz, 1986, page 12.
- F.couilbaut, C.ELASESHBERG « les Grant principes de l'assurance « .édition l'argus .2009 .page59.
- <sup>1</sup>Guide des assurances en Algérie, 2015, page 94
- Idem page130
- Alain borderie, Michel Lafitte. » La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, page23.

- Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998, P5.
- Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995 p.35
- Leach Alan, « cité des bancassurances in practice », Munich 2001, page2
- Alain borderie, Michel lafitte, « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004, page 47.
- Idem, page 48.
- Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.
- Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13.
- Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe »
- Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.
- Sylvestre GOSSOU « la distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives », thèse de doctorat en droit privé, FDSS /Université de Poitiers/France, 2005, p1
- Bernard DE GRYSE « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/ Belgique, 2007, P28.
- Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005, p2.
- Benoit MARTIN « une brève présentation de la bancassurance », classement établis par la Tribune de l'Assurance, décembre 2009, Publié le 8 mars, 2010.
- Roberto CANNATA « la banque italienne : les rapports banque-assurance », banque magazine N°149-mai 1998, p22.
- Erik FIDEL « l'assurance, une opportunité pour les banque américaines », banque stratégie N°129, juillet-août 1996, pp28- 29.
- Louis REGIMBAL « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », Focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p1.

- C. CHATIER et KASTLER « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p18.
- C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p20.
- C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », opcit, p20
- C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », opcit, p20
- BENNADJI Tahar, Opa .cit.p12.
- Idem, p.p.12-13.
- Voir la revue de l'assurance N°24/janvier à mars 2019 revue éditée par le conseil national des assurances, p06.
- CHEVALIER, Majorie, op, cit .22
- Daniel Collignon et Carine Collignon, l'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page 25
- Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le conseil national des assurances, décembre 2013, p25
- Louahab K, sénior Manager EY Alger, «la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », revue de l'assurance n°14, éditée par la CNA, septembre 2016, p14

## Articles

- Didier BURG « La bancassurance fait un tabac en Chine », l'argus de l'assurance, 29 septembre 2006
- Voir le document interne, CNEP. Banque.
- BENNADJI tahar, cnep.banque
- C'est le remboursement des primes versées lorsque l'assuré qui a souscrit un contrat d'assurance vie, décède avant le terme fixé.
- Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certain problèmes au moment de leur vente dans le mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peut désirable qui est la mort.
- Tahar Bennadj, «les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie ».

- L'article 62 de l'ordonnance n°96-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06 /04 du 26 février 2006
- L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.
- Comité scientifique pour l'histoire de l'assurance (2007). Guide des sources sur l'histoire de l'assurance. N° ISBN : 2-912916-91-7.
- L'article 62 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiées et complétées par la loi 06/04 du 26 février 2006.

## Site web

- <https://www.institut-numerique.org/iii21-intermediation-financiere-des-banques-commerciales-52e92adba1>.
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoiredelabanque>
- Badr-Bank, site officiel de la banque, [www.badr-bank.dz /index.php ?id=présentation](http://www.badr-bank.dz/index.php?id=présentation) consulté le 06 /09/2018 à 14h30.
- [www.huffpostmaghreb.com](http://www.huffpostmaghreb.com)
- <https://sonar.ch/hesso/documents/314825>
- SSA, site officiel de la société d'assurance [www.saa.dz/accueil.htm](http://www.saa.dz/accueil.htm)

## Tables des matières

### Partie théorique

Introduction générale.....	3
----------------------------	---

## Chapitre 1 : concepts et techniques de la banque et des assurances

### Section 1 : notion sur la pratique bancaire

Introduction .....	5
--------------------	---

2.3 Définition de la banque .....	5
2.4 Le rôle de la banque .....	8
2.5 Type de la banque .....	8
2.6 Les fonctions de la banque .....	9
4.1 Fonction intermédiation .....	10
4.2 Fonction relationnelle .....	10
4.3 Fonction de liquidité.....	10
5. Les métiers de la banque .....	11
5.1 La clientèle .....	11
5.2 L'impact du risque .....	11
5.3 la zone d'exercice du métier.....	11
5.4 Le mode de collecte de la ressource .....	11

### Section 2 : concepts et technique des assurances

1. Repères historiques .....	13
1.1 assurance maritime dans l'antiquité .....	13
1.2 naissance de l'assurance moderne .....	14
2. Définition de l'assurance .....	14
3. Le rôle et économique de l'assurance .....	15
3.1 Les assurances de biens et de responsabilité.....	16
3.2 Les assurances de personne.....	16
4. Les différents types d'assurances.....	17
4.1 l'assurance responsabilité civile familiale ou vie privée.....	17
4.2 assurance hospitalisation .....	17
4.3 assurance de voyage.....	17
4.4 Assurance volontariat .....	17

4.5 Assurance RC auto.....	17
4.6 Assurance incendie.....	17
5. Les produits d'assurance.....	18

### **Section 3 : le rapprochement entre les deux activités**

1. La relation entre les deux métiers.....	20
1.1 les similitudes et les différences entre les banques et les assurances.....	21
1.2 Les interférences entre les banques et les assurances.....	21
2. Les techniques de l'assurance.....	22

### **Conclusion**

## **Chapitre 2 : développement de la bancassurance en Algérie et ces objectifs**

### **Introduction.....26**

#### **section 1 : les fondements de la bancassurance**

1. Les définitions de bancassurance	26
1.1 origine de labancassurance .....	27
2. la bancassurance dans le monde .....	28
2.1 La bancassurance en Europe.....	29
2.1.1 la bancassurance en France .....	29
2.1.2 la bancassurance en Espagne.....	30
2.1.3 la bancassurance en Italie.....	30
2.1.4 la bancassurance en Suisse.....	30
2.1.5 la bancassurance en Chine.....	32
2.1.6 La bancassurance au Portugal.....	32
2.1.7 La bancassurance en Belgique.....	32
2.2 La bancassurance dans les autre continents.....	33
3. Les objectifs de la bancassurance .....	35
3.1 objectifs commerciaux.....	35
3.1.1 stratégie de participation et de distributioncroisées.....	36
3.1.2 stratégie de coopération dans la distribution.....	37
3.1.3 la prise de participation minoritaire.....	37
3.2 objectifs structurels.....	37

3.2.1	la création d'une nouvelle filiale.....	37
3.2.2	la création d'une entreprise commune.....	37
3.2.3	La création d'un holding commun.....	38
3.2.4	Stratégie d'entée par acquisition majoritaire .....	38
3.2.5	Stratégie de fusion – absorption volontaire .....	38
3.2.6	Le conglomérat financier.....	38

## **Section 2 : les produits distribués par les bancassurances**

1.	Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires.....	40
1.1	les produits d'assurance liés aux crédits.....	40
1.1.1	le temporaire dé.....	40
1.1.2	La garantie liée à un décuvent.....	40
1.2	Les produits d'assurance liés aux dépôts.....	40
1.3	Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements.....	40
2.	Les produits d'épargne à forte dominante financière.....	41
2.1	les produits complexes.....	41
2.2	les produits simples.....	41
3.	les produits de prévoyance.....	42
3.1	Les produits d'assurance de dommages	
3.2	Les produits packagés .....	43
4.	Les produits d'assurance par la bancassurance en Algérie.....	43
4.1	branches d'assurance de personnes	
4.1.1	Assurance vie-décès .....	43
4.1.2	Les assurances maladie .....	43
4.1.3	Assurance assistance.....	44
4.2	Assurances crédit .....	44
4.3	Assurance des risques d'Habitation .....	44
4.3.1	L'assurance multi risque habitation .....	44
4.3.2	L'assurance obligatoire des risques catastrophiques.....	45
4.3.3	L'assurance Agricole.....	45

### **Section 3 : les pratiques des produits de la bancassurance au sein de la BADR**

1. le développement de la bancassurance en Algérie.....	46
1.1 les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie.....	47
2. la digitalisation de la bancassurance en Algérie.....	47
2.1 historique de la digitalisation bancaire.....	48
2.2 La digitalisation du secteur bancaire en Algérie.....	48

### **Conclusion**

### **Chapitre 3 : la pratique des produits de la bancassurance au sein de la BADR**

#### **Section 1 : présentation et historique de la BADR**

1. Historique de la BADR.....	50
1.1 Etape d'évolution de la BADR .....	50
2. Présentation de l'agence d'accueil.....	52
2.1 le front office .....	52
2.2 Le back office.....	52
2.3 Les différents services de l'agence.....	52
2.4 Organisation générale de la BADR.....	54
2.5 Structure et organisation de la BADR.....	55
2.6 Les missions et objectifs de la BADR.....	56
2.6.1 les missions de la BADR .....	56

#### **Section 2 : présentation de l'accord de partenariat BADR-SAA et BADR-AMANA**

1. la pratique de la bancassurance au sein de la BADR.....	57
1.1 La convention de distribution des produits d'assurance.....	57
1.2 Présentations SAA .....	58
1.3 Les activités et les produits de la SAA.....	59
1.3.1 Les activités de la SAA.....	60
1.4 Réseau de distribution des sociétés d'assurance.....	61
1.4.1 Répartition selon le type de réseau .....	62

1.5 Présentation D'AMANA Assurance.....	62
1.5.1 Activités d'AMANA.....	64
1.5.2 Réseau d'AMANA.....	65
1.5. 3 les concurrents d'AMANA assurance.....	65
1.5.4 Les produits commercialisés par la BADR au profil d'AMANA.....	69

### **Section 3 : les produits d'assurances distribuées par la BADR**

1. Assurances Agricoles.....	74
2. Assurances des biens.....	78
2.1 Assurance de voyage et assistance à l'étranger.....	79
<b>I. Les contrats d'assurance engins et matériels agricoles</b>	
1.1 Objet de la police.....	80
1.2 Garanties du contrat engin et matériel agricoles.....	80
1.3 Tarification.....	80
1.4 Durée du contrat .....	81
1.5 Valeur assurée.....	81
1.6 Prime d'assurance.....	81
1.7 Déclaration de sinistre.....	82
<b>II. Assurance de voyage et assistance</b>	
2.1 l'assurance de voyage .....	83
2.2 l'assurance d'assistance à l'étranger .....	83
2.3 le souscrire au contrat .....	83
2.4 les garanties et le capitale .....	83
2.5 les garantie de contrat .....	84
2.6 la prime .....	84
<b>III. Assurance catastrophe naturelle</b>	
3.1 limite de garantie .....	85
3.2 tarification .....	85

#### **conclusion**

### **Conclusion générale**

## **Résumé**

La bancassurance assimilé à la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires est défini comme l'assurance classique, avec un réseau plus puissant possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels.

D'un point de vue purement historique, la bancassurance à été apparu en septembre 1965 par les britanniques, par la création de Barclays life. Le terme de la bancassurance est apparu en France après 1980 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire. Elle s'est activement propagée en Belgique, en Italie et l'Espagne. Puis dans d'autres pays de l'Europe de l'Est et dans d'autres continents dans le monde.

L'Algérie à opter pour cette pratique, en vertu de la Loi 06-04 du 20 février 2006. Qui à autoriser la distribution des produits d'assurance par les banques, ses dernières ont commencé qu'a partir de 2008, en paraphant des accords de partenariats avec les compagnies d'assurances, dans le but de commercialiser des produits d'assurance. Malgré les efforts fournis par l'Etat, la bancassurance rencontre des obstacles qui freinent son développement en Algérie.

**MOTS-CLES :** Algérie, bancassurance, BADR

### **Summary**

Bancassurance, assimilated to the distribution of insurance products by bank counters, is defined as traditional insurance, with a more powerful network with a strong affinity with its individual and professional customers.

From a purely historical point of view, bancassurance was introduced in September 1965 by the British, with the creation of Barclay's life. The term bancassurance appeared in France after 1980 to define the sale of insurance products through a banking network. It has actively spread in Belgium, Italy and Spain. Then in other countries of Eastern Europe and in other continents in the world.

Algeria opted for this practice, by virtue of Law 06-04 of February 20, 2006. Which authorized the distribution of insurance products by banks, its latest began only from 2008, by initialing partnership agreements with insurance companies, with the aim of marketing insurance products. Despite the efforts made by the State, bancassurance is encountering obstacles that are hampering its development in Algeria.

**KEYWORDS:** Algeria, bancassurance, BADR