

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI OUZOU

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences de Gestion**

Département des sciences Economiques



Mémoire de Fin de Cycle

**Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Economique**

Option : Economie Monétaire et Bancaire

**Les produits de bancassurance en Algérie :
état des lieux et perspectives :
cas BADR-Banque AZAZGA**

Présenté par :

HAMICI LILIA

BENNOUR NABILA

Encadré par :

Mr. ABIDI Mohamed

Présenté devant le Jury composé de :

Président : OUALIKEN Selim, professeur

Rapporteur : ABIDI Mohamed, MCB

Examineur : LOUGGAR Rosa, MAA

Année Universitaire : 2022/2023

Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon Dieu qui nous a donné la santé, le courage et la volonté pour réaliser notre mémoire.

Nous remercions aussi nos parents qui nous ont supporté et soutenu durant toutes nos études.

Notre profonde expression de reconnaissance et de remerciements est destinée à notre promoteur Mr ABIDI Mohamed qui nous a fait l'honneur de diriger notre travail, pour son aide, ses conseils, sa disponibilité et son suivi durant le processus de ce travail.

Nous remercions également tous les enseignants de l'Université Mouloud Mammeri, qui ont contribué à notre formation durant tout notre cursus universitaire.

Nos vifs remerciements vont également aux personnels de la B.A.D.R.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

- ✓ A la mémoire de mon cher papa Ahmed, pour tous les sacrifices qu'il a fait et tous son soutien et encouragement.

Que ton âme repose en paix cher papa.

- ✓ Ma chère maman Zahra : tu représente pour moi un 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 l'accorder la santé, longue vie et bonheur ;
- ✓ Mes sœurs Djamila, Kahina.
- ✓ Mes frères Farid, Hocine.
- ✓ Tous mes ami(e)s.
- ✓ A mon binome NABILA pour sa patience, et sa compréhension, tout au long de ce projet.
- ✓ Tous mes ami(e)s.
- ✓ A tous ceux qui ont contribué à ma réussite.

LILIA

Dédicaces

- ✓ À toute ma famille, à mon cher père que j'adore et qui m'a toujours soutenue, qui fait son possible pour que je fasse quelque chose de bon dans ma vie.
- ✓ A ma chère mère qui veille toujours sur moi, je ne vous remercierais jamais assez pour votre soutien et amour, j'espère que vous serez toujours fiers de moi.
- ✓ A mes chères sœurs Naima, Nacera, Souad, Warda.
- ✓ A mon chère frère Saïd et sa femme Kahina.
- ✓ A mes beau-frère Samir et Madjid.
- ✓ A mon binôme Lilia pour sa patience, et sa compréhension, tout au long de ce projet.
- ✓ A toutes mes proches et mes amies qui ont toujours encouragé dans mon parcours d'étude.

NABILA

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre 1 : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance	
Introduction	03
Section 1 : Présentation de la banque	03
Section 2 : Présentation de l'assurance	10
Section 3 : Les rapprochements entre les deux activités	16
Conclusion.....	21
Chapitre 2 : La bancassurance en Algérie.....	22
Introduction	
Section 1 : Le fondement de la bancassurance	22
Section 2 : La présentation de bancassurance en Algérie.....	38
Section 3 : Les conventions de la bancassurance en Algérie	43
Section 4 : Les produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie.....	46
Conclusion	61
Chapitre 3 : Cas pratique (Assurance multirisque Grêle et Incendie des récoltes)	62
Introduction	62
Section 01 : Présentation de la BADR-banque.....	62
Section 02 : La présentation des produits de BADR-SAA	70
Section 03 : La procédure à suivre pour un contrat d'assurance multirisque Grêle et Incendie des récoltes	90
Cas pratique.....	95
Conclusion... ..	98
Conclusion générale	99
Annexes	
Bibliographie	

Introduction Générale

Introduction générale

Introduction générale

La banque et l'assurance sont deux secteurs financiers essentiels qui jouent un rôle majeur dans l'économie mondiale. La banque est une activité qui consiste à collecter des dépôts et à accorder des prêts, tandis que l'assurance offre une protection contre les risques financiers. Ces deux domaines ont évolué de manière significative au fil du temps, conduisant à l'émergence d'un concept connu sous le nom de bancassurance, qui combine les services bancaires et d'assurance au sein d'une même institution.

La banque est une institution financière qui offre une gamme de services, tels que la gestion des comptes courants, l'émission de prêts, la gestion des paiements et la fourniture de conseils financiers. Les banques jouent un rôle central dans l'intermédiation financière en collectant des dépôts auprès des particuliers et des entreprises, puis en les utilisant pour accorder des prêts et financer des projets d'investissement. Elles facilitent également les transactions commerciales en fournissant des services de paiement et de compensation.

De son côté, l'assurance est une industrie qui offre une protection financière contre divers risques. Les compagnies d'assurance proposent des polices d'assurance qui permettent aux individus et aux entreprises de transférer les risques liés à des événements incertains, tels que les accidents, les maladies, les dommages matériels ou les pertes commerciales. En échange du paiement de primes régulières, les assurés bénéficient d'une couverture financière en cas de sinistre.

La bancassurance est une approche qui vise à combiner les services bancaires et d'assurance au sein d'une même institution. Cette convergence permet aux clients de bénéficier d'une gamme plus large de services financiers, tels que l'ouverture de comptes bancaires, l'obtention de prêts, l'investissement dans des produits d'assurance, la planification financière, etc. Les institutions de bancassurance offrent une intégration plus étroite entre les produits bancaires et les produits d'assurance, permettant ainsi aux clients de simplifier leurs opérations financières et de gérer leurs risques. La bancassurance présente plusieurs avantages, tant pour les clients que pour les institutions financières. Pour les clients, elle offre une plus grande commodité en regroupant divers services financiers au sein d'une même entité. Les institutions financières bénéficient également de synergies opérationnelles, de la réduction des coûts et d'une meilleure gestion des risques grâce à une meilleure compréhension de la situation financière globale des clients.

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

Introduction générale

l'ordonnance n° 95-07, cette réforme vise à renfoncer le secteur d'assurance pour mieux rentabiliser les réseaux d'agences et la simulation de l'activités financière de la société.

❖ Motif du choix du projet :

Notre choix de sujet de la bancassurance en Algérie est retenu pour les raisons suivantes :

- D'abord il s'agit de concept technique de la banque et l'assurance ;
- En second lieu, la bancassurance est un nouveau secteur en Algérie;
- Enfin, les produits d'assurance banque commercialisé par la BADR banque sont de plus en plus importants ;

❖ Objectifs de la recherche :

Le but de cette recherche est de faire connaitre la bancassurance ;

Il nous sera utile de présenter les différents produits d'assurance commercialisé par la BADR-Banque AZAZGA, pour se faire on pose la problématique suivante ;

Quel est la place des produits d'assurance dans le système bancaire Algérien ?

Pour ce faire nous prendrons le soin de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les rapprochements entre la banque et l'assurance ?
- Qu'est-ce qu'une bancassurance ?
- Quels sont les différents produits commercialisés par la bancassurance en Algérie ?

Les objectifs spécifiques de la recherche :

- Comprendre et expliquer le terme de bancassurance.
- Etudier le dispositif et la pratique de commercialisation de produits d'assurance au sein de BADR-banque AZAZGA.

❖ Elaboration et justification du plan de recherche indicatif :

Pour bien répondre à notre problématique nous avons élaboré le plan suivant :

- Le premier chapitre intitulé généralités sur le cadre conceptuel de la banque et l'assurance, où il sera question de présenter une définition et type de la banque. Ensuite, de présenter la définition et les types d'assurance. Enfin, on traitera les rapprochements entre les deux activités ;
- Deuxième chapitre, l'étude portera sur le fondement de la bancassurance, Ensuite, on traitera la bancassurance en Algérie.
- Enfin, le troisième chapitre, portera sur le cas pratique (les produits de bancassurance à la BADR- Banque AZAZGA) (cas pratique : Assurance de Multirisque Grêle et Incendie des Récoltes sur le Pied).

Chapitre I

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Introduction

Les banques et les compagnies d'assurances sont des institutions financières évoluant dans le même environnement économique dynamique caractérisé par la libéralisation de l'économie nationale, qui a créé une relation de partenariat et d'interactions entre elles mais qui conservent toujours les caractéristiques associées à leurs activités.

La frontière entre banque et assurance a disparu grâce au phénomène de bancassurance qui s'est développé rapidement en Europe depuis les années 1980. Et pour cela, plusieurs stratégies ont été imaginées selon le degré d'intégration de la bancassurance dans l'économie de chaque pays.

Dans ce présent chapitre, nous allons consacrer la première section à la présentation de la banque, ensuite dans la deuxième, nous allons intégrer la présentation de l'assurance, et enfin nous allons voir les rapprochements entre les deux

Section 01 : présentation de la banque

Facteur clé de l'économie d'un pays, la banque a joué un rôle très important dans le développement financier de l'économie. Selon son utilisation, elle apparaît comme protecteur de dépôts, distributeur de crédit conseillé privilégié. Dans cette section, nous allons aborder l'historique de la banque, et la définition et les types, et enfin nous allons voir les fonctionnements et rôles des banques.

1.1 Historique :

Tout d'abord, le premier point présenter l'historique de l'activité bancaire et son évolution à travers les siècles jusqu'à notre époque contemporaine :

1.1.1 La banque dans l'antiquité :

L'histoire de la banque suit des périodes majeures de l'histoire de la monnaie même si certaines activités financières classiques des banques, comme le prêt à intérêt, ont été enregistrées depuis l'Antiquité, au plus haut avant même l'invention de la monnaie. On peut faire remonter l'origine de la banque à Babylone où, dès le II^e millénaire avant J-C, le prêt sur marchandises (particulièrement les grains) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.¹

En Grèce, les professionnels de Trapézites ont une base protégée, prennent des dépôts et peuvent servir d'intermédiaires, notamment dans les subventions maritimes. Sous l'Empire romain, les financiers de l'époque, les Argentari, jouaient un rôle similaire, mais ajoutaient à leurs opérations des avances de fonds pour le compte de leurs clients, en échange d'intérêts. Jusqu'au Moyen Age, les activités bancaires qui n'impliquaient essentiellement que des

¹ <https://www.lafinancepourtous.com/juniors/lyceens/les-banques/les-Banques-une-histoire>.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

transactions en espèces et à crédit étaient rares. La situation typique de l'Antiquité, où il y avait des banquiers mais pas de banques au sens institutionnel, se maintiendra tout au long du Moyen Age.

1.1.2 La finance italienne et les premières banques :

Pour les banquiers du moyen-âge, le terme « Lombards » est utilisé, puisque les Italiens constituent la pierre angulaire de la profession. En effet, depuis XI^{ème} siècle, les marchands italiens sont devenus les intermédiaires les plus importants entre l'est et l'ouest de la Méditerranée. Ainsi, le mot banque est basé sur des registres bancaires, un transfert qu'ils ont mis en place lors de foires.

Cependant, les banquiers acquièrent une bonne réputation et élargissent leur réseau de correspondants. Ainsi, la monnaie devient un véritable moyen de paiement, dont l'usage est réservé aux grandes places, mais la plupart des opérations bancaires ont lieu à Amsterdam, où la banque d'Amsterdam a été fondée en 1609. La banque d'Angleterre est apparue en 1694.

1.1.3 L'expansion bancaire depuis le XIX^e siècle :

Pendant la révolution industrielle, les banques jouent aussi leur rôle en favorisant l'industrialisation grâce aux comptes d'épargne. C'est ainsi naissent les maisons de Haute banques, qui, forts de solides fonds propres, attirent les gros patrimoines, et la gestion de fortune devient la base de leurs activités.

La crise bancaire de 1907 puis les deux guerres mondiales et la crise de 1929 ne sont pas favorables à l'expansion du secteur bancaire. L'expérience prouve que la généralisation des banques centrales « prêteur de dernier ressort », ne garantit pas la stabilité financière, c'est le trésor qui conduit toute la politique de crédit et les banques ont principalement un rôle de collecte.

1.1.4 La révolution bancaire à partir 1980 :

Avec l'arrivée des changes flottants et le moindre souci de tenir son taux de change, les Etats relâchent largement leur emprise sur les banques, un vaste mouvement de déréglementation du secteur bancaire voit le jour, les distinctions impératives entre banques de dépôts et banque d'affaires sont supprimées, la banque et l'assurance peuvent se mêler, de même, les banques peuvent devenir agent de change.

Le concept de la banque universelle tend à s'imposer en même temps que des concentrations ont lieu, c'est le décloisonnement en des banques d'affaires et des banques de dépôts. Ainsi la banque s'est imposée au cours des siècles jusqu'à devenir aujourd'hui omniprésente.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

1.2 Définition :

Par définition, une banque est un établissement qui reçoit du public des dépôts de fonds qu'il réemploie pour son propre compte en opérations de crédits.

Toutefois la définition d'une banque sous la forme juridique ou économique est la suivante :

1.2.1 Définition juridique :

L'article 70 de l'ordonnance 2003/11 du 28/08/2003 relative à la monnaie et au crédit stipule que :

« Seules les banques sont habilitées à effectuer à titre de profession habituelle tous les opérations décrites aux articles 66 à 69 de l'ordonnance 2003/11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit ».

Cette définition, bien que réunissant les qualités de clarté et de concision, reste très juridique et se limite à l'énumération des opérations qui permettent à une entreprise d'obtenir le statut de banque. Ces différentes opérations (réception des dépôts de public, octroi de crédit et mise à la disposition de moyens de paiements) sont d'ailleurs explicitées.

1.2.2 Définition économique :

« La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant son bilan entre l'offreur et demandeurs capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs sur un marché de capitaux (marché financier, monétaire...).c'est le phénomène de désintermédiation ».¹

1.3 Rôle de la banque :

Les banques non seulement le commerce de l'argent, mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie.

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'investissements. Par conséquent, leurs effets sur l'ensemble de l'économie sont importants.

¹ DELMAS-MARSALET Jacques. Gtt.cit.tt.8.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

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 au moment demandé, sans que ces liquidités soient prélevées sur une épargne préexistante.¹

1.4 Types de la banque :

L'ensemble des banques, chapeauté par la banque centrale, forme le système bancaire d'une zone monétaire.²

On distingue ainsi différents types de banques :³

1.4.1 Banque de dépôts :

La loi de 1945 limitait la réception de dépôts à vue ou à terme d'une durée inférieure à deux ans. Les Banques de Dépôts se sont donc spécialisées dans le crédit à court terme et notamment les opérations d'escompte. C'est à partir de cette période qu'elles se sont structurées pour analyser le risque tiré, en sus de leur risque propre vis-à-vis de leur client.

Il comprend la banque de détail, principalement pour les particuliers et les petites entreprises, et la banque commerciale, qui s'adresse spécifiquement aux grandes entreprises.

Cette facilité n'est pas seulement utilisée comme dépôt pour leurs clients, elle est également chargée de gérer leur capital en leur prêtant un prêt si nécessaire.

1.4.2 Banque d'affaire :

Elles ont pour mission d'intervenir dans l'économie sur les opérations de crédit aux entreprises à moyen terme et de prendre des participations au capital des entreprises.

1.4.3 Banque de crédit à moyen et long terme :

Ces banques se distinguent des banques de dépôt par la durée de la rémunération de leurs ressources et de leurs crédits, qui ne peut être inférieure à deux ans.

¹ FADLI KARIMA et GHANEM NAWAL « lancement d'un nouveau produit bancaire cas « SAHTI » au niveau de la CNEP banque agence lammali »207 » tiziouzou » mémoire de Master,2018. P.12-13.

² <https://www.zebank.fr/banques/les-différents-types-de-banques>

³ <https://www.zebank.fr/banques/les-différents-types-de-banques>

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

1.4.4 Les Etablissements financiers

Ils n'ont pas le droit de collecter des ressources. Ils exercent leur activité sur des opérations d'intermédiation en utilisant leurs propres ressources.

- ✓ Opérations de crédit à la consommation.
- ✓ Opérations de courage.
- ✓ Opérations de change.
- ✓ Opérations de crédit court terme et d'escompte.

1.5 Les ressources de la banque :

Il existe plusieurs types de ressources, parmi elles : les fonds propres et les dépôts de la clientèle, la trésorerie bancaire...¹

1.5.1 L'épargne :

L'épargne est cerveau moteur de développement, elle constitue la principale source des revenus des banques commerciales. Elle est constituée des dépôts à vue et des dépôts à terme.

1.5.2 Les fonds propres :

Il s'agit du capital social et des réserves constituées par affectation dans des emplois durables de la banque. Pour une question de gain de confiance de la part des clients. Ainsi que dans le cadre de marketing, les banques sont tenues à effectués leurs activités dans des bâtiments très somptueux, ainsi le client n'a aucune peur de perdre son argent.

1.5.3 La trésorerie bancaire :

La trésorerie correspond à la différence entre les actifs disponibles dont dispose une entreprise (comptes bancaires, créditeurs, sommes disponible en caisse...) et ses dettes à court terme.

1.6 La fonction des banques :

La fonction de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :²

1.6.1 La collecte de ressources

Cette fonction s'opère généralement grâce :

- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunérations ;
- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises avec rémunérations ;

¹ MARETAU.D et DE LA CHAISE « Le marché monétaire et la gestion de trésorerie des banques » DUNOND, PARIS1981.

² PHILIPPE GARSUAULT, Stéphane PRIAMI, La banque : « Fonctionnement et stratégies ».

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

- Aux dépôts à terme des bons de caisse avec rémunérations ;
- Aux souscriptions des bons de caisse avec rémunérations ;

Alors qu'au niveau des banques, les périodes de détention des ressources varient soit immédiatement, soit sur le long terme. La banque les adapte à l'usage respectif ; dans le cas des dépôts à terme, elle doit les restituer ponctuellement (à l'échéance) en plus de leur rémunération. S'il s'agit de dépôts à vue, la banque est tenue de les restituer après réception de la déclaration du déposant.

1.6.2 La distribution des crédits :

La loi N° 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme « tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ». ¹

- L'opération des crédits par signature se reconnaît à la réunion de trois éléments :
- Une avance en monnaie ;
- Une rémunération du créancier ;
- La restitution du fond prêté ;
- Et le crédit prend trois formes :
- Crédit d'exploitation ;
- Crédit d'investissements ;
- Crédit par signature ;

1.6.3 Les opérations financières :

Les banques interviennent souvent pour le compte de leurs clients ou pour leur propre compte avec des frais dérivés des frais de la transaction elle-même afin de réaliser des transactions financières.

En général il est recensé les opérations financières suivantes :

- L'émission d'obligations et leurs négociations ;
- L'émission d'actions et leurs négociations ;
- Les opérations de changes entre les différentes devises ;
- Les opérations de placements ainsi que la gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et/ou pour son propre compte.

Elle fournit des espèces, des billets de banque centrale, des pièces de monnaie et des chèques en croix ; Devise étrangère, transactions en bourse.

¹ <https://www.cairn.info/la-banque-et-ses-fonctions>.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

1.6.4 Les opérations de trésorerie :

Les opérations de la banque reposent sur des mouvements d'argents dans différentes directions. C'est pour ces raisons que la notion de trésorerie est fondamentale dans son fonctionnement et sa gestion. Elle est donc recherchée par ses clients pour la remise en valeur au niveau national et international.

Pour effectuer des opérations de trésorerie au sens large, il est nécessaire d'inclure les activités exercées par la banque au niveau du marché monétaire en tant que fournisseur ou demandeur.

1.7 La clientèle de la banque :

Parmi les clients de la banque on peut distinguer :¹

- **Les particuliers** : Ce sont les individus, hommes ou femmes, qui ont des revenus qu'ils utilisent pour la consommation et l'épargne.
- **Les entreprises** : Ce sont des individus (personnes physique) ou des groupements d'individus (personnes morales) pris en compte dans l'exercice d'une activité, celle-ci consistant :
 - Soit à acheter des produits pour les revendre dans leur état d'origine, dans le cas des commerçants détaillants.
 - Soit à les revendre après transformation (artisanale et industrielle).
 - Soit à vendre certains services (compagne d'assurance, agences de voyage, etc...).

1.8 Les services proposés par la banque :

Pour attirer et fidéliser ses clients, la banque leur propose une gamme de services adaptés à leurs besoins. Les gens (particuliers ou entreprises) deviennent clients des banques précisément parce que les banques proposent des solutions à leurs problèmes.

Tout d'abord, les gens recherchent la sécurité pour l'argent dont ils disposent (suppression des risques de pertes ou de vol) et un moyen pratique et sûr de payer leurs dépenses et d'obtenir des reçus sans avoir à transporter d'argent liquide.

Pour répondre à la fois aux besoins de sécurité et de commodité, les banques proposent un service appelé Service de Caisse.

De plus, certaines personnes essaient d'investir l'argent qu'elles ont accumulé afin de générer des revenus. Ils peuvent choisir parmi une variété de méthodes d'investissement proposées par les banques.

¹ ADGHARA, « Etude analytique d'un financement bancaire cas de la CNEP », mémoire fin d'étude, licence en science économique, UMMTO.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

D'autre, certaines personnes ont besoin de capitaux pour mener à bien leurs projets. Les banques peuvent accorder des prêts à ces personnes, c'est-à-dire la possibilité d'accès immédiat à des fonds qui doivent être remboursés sur une longue ou courte période.

Section 02 : présentation de l'assurance :

Le secteur d'assurance est un domaine essentiel de l'économie qui offre une protection financière contre les risques et les pertes. Il joue un rôle crucial dans la gestion des risques pour les individus, les entreprises et la société dans son ensemble.

Dans cette section nous allons expliquer l'origine et le concept de base et technique d'assurance et tous les éléments fondamentaux des activités d'assurance.

2.1 L'origine d'assurance

L'assurance (dans son sens technique) est apparue à la fin de moyen Age pour couvrir des risques maritimes. Au 17^e siècle, l'assurance terrestre fit son apparition. C'est donc Edward Lloyd, qui en eut l'idée, à la suite du célèbre incendie de Londres du 2 septembre 1666.

À la fin de l'ancien régime, vers la fin du 18^e siècle, l'assurance prendra son essor avec l'apparition de l'assurance vie, l'extension de l'assurance de responsabilité civile (déjà admise pour l'incendie) aux accidents de la circulation (provoqués par les voitures à chevaux) et aux accidents de travail.

2.2 La définition de l'assurance :

2.2.1 Définition technique

Selon Jérôme Yeatman: « l'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de réalisation de même risque qui, par leur contribution financière, par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par le risque ». ¹

Selon la définition de M. Joseph Hérmad : « 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 ». ²

C'est-à-dire que l'assurance est un processus par lequel un assureur rassemble un grand nombre de personnes (appelées assurés) qui sont exposées à certains risques. Ces risques peuvent inclure des accidents, des dommages matériels, des pertes financières, des blessures, etc.

¹ Jérôme YEATMAN « Manuel international de l'assurance » ECONOMICA, France, 1998, P1

² Fresnois couilbant, Michel Latrasse, constant l'elashberg, les grands principes de l'assurance, Edition paris, pp49

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

2.2.2 Définition juridique :

L'assurance peut être définie comme : une réunion de personnes qui, craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ses conséquences.¹

2.3 Les intervenants dans une opération d'assurance :

On distingue trois acteurs :

- **L'assureur** : désigne une personne physique ou morale qui a conclu un contrat d'assurance et qui est tenue d'indemniser en cas de sinistre assuré.
- **L'assuré** : c'est une personne dont la vie, l'actes ou les biens sont garantis par une police d'assurance contre divers risques, moyennant le paiement d'un certain montant (prime ou cotisation) autrement dit, l'assuré est quelqu'un qui prend un risque et veut se protéger contre le prendre.
- **Le bénéficiaire** : est toute les personnes physique ou morale, qui bénéficient de l'indemnité contractuelle.²

2.4 Les éléments d'une opération d'assurance :

Quatre éléments apparaissent dans la définition de M. Hérmad : le risque, la prime, la prestation de l'assureur et la compensation :

▪ Le risque :

Est un événement future, incertaine et ne dépendant pas exclusivement de la volonté de l'assuré, ou un événement certain mais dont la date de survenance est inconnue.

▪ La prime de cotisation :

Est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. Elle est payable au départ de l'opération d'assurance ou de l'année d'assurance, d'où son nom prime (que nous retrouvons dans la locution « de prime abord »).

La prestation de l'assureur : l'engagement pris par l'assureur en cas de réalisation du risque consiste à verser une prestation. Il s'agit, d'une manière générale, d'une somme d'argent destinée :

- Soit au souscripteur et assuré, par exemple en assurance incendie ;
- Soit à un tiers, par exemple en assurance de responsabilités ;
- Soit au bénéficiaire, par exemple en assurance vie (en cas de décès).

¹ Coulibault, coulibault di tommaso, huberty « les grandes principes de l'assurance » edition l'argus. P 45

² Boukhari lya « la mondialisation du fonctionnement des compagnies d'assurance en Algérie »

▪ **La compensation au sein de la mutualité :**

Chaque souscripteur verse sa cotisation sans s'avoir si c'est lui ou un autre qui en bénéficiera, mais conscient du fait que c'est grâce à son versement et à ceux des autres souscripteurs que l'assureur pourra indemniser ceux qui auront été sinistrés.

2.5 Les différentes branches de l'assurance :

On distingue deux catégories : Les assurances gérées en répartition et les assurances gérées en capitalisation et Les assurances de biens et de responsabilité et de personne sont :

2.5.1 Les assurances gérées en répartition et les assurances gérées en capitalisation :

▪ **Les assurances gérées en répartition :**

L'assurance ne fait que répartir entre les assurés sinistrés, la masse des primes (ou cotisation) acquittées par l'ensemble des membres de la mutualité.

Cette répartition s'opère par année. Les assurances gérées en répartition sont les assurances IARD (incendie, accidents, risques divers).

▪ **Les assurances gérées en capitalisation :**

Certaines assurances présentent les particularités suivantes :

- D'un part, elles sont souscrites à long terme (pour une longue durée) et comportent un aspect « épargne ».
- D'autre part, le risque assuré n'est pas constat, la fréquence augmente ou diminue en cours de contrat : c'est le cas de la probabilité de décès et de la probabilité de survie de la personne humaine.

2.5.2 Les assurances de biens et de responsabilité et de personne

▪ **Les assurances de biens et de responsabilité :¹**

Elles sont pour le but de réparer les conséquences d'un événement dommageable affectant le patrimoine de l'assuré. Elles se subdivisent, en deux catégories :

- **Les assurances de choses :** garantissant les biens appartenant à l'assuré (garantie directe du patrimoine).
- **Les assurances de responsabilités :** garantissant les dommages que l'assuré peut occasionner à des tiers dommages corporels ou dommages à leurs biens (garantie

¹ Coulibault, coulibault di tommaso, huberty « les grandes principes de l'assurance » Edition l'argus.13eme édition P 62

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

indirecte du patrimoine de l'assuré puisque ce dernier n'a pas à prélever les sommes nécessaires à la répartition).

▪ **Les assurances de personnes :**

Elles sont pour objet le versement de prestation forfaitaire en cas d'événement affectant la personne même de l'assuré. Elles subdivisent également en deux catégories:¹

- Les assurances individuelles accidents et maladie ;
- Les assurances sur la vie.

En général, les assurances de personnes ne sont pas soumises au principe indemnitaire puisque la vie humaine n'a pas le prix. On applique le principe forfaitaire selon lequel la prestation de l'assureur en cas de sinistre est préalablement et contractuellement fixée à un montant forfaitaire choisi d'un commun accord entre l'assuré et l'assureur.²

2.6 Les contrats d'assurances :

Un contrat se définit comme un accord entre deux ou plusieurs personnes qui s'engagent respectivement à faire ou à ne pas faire quelque chose. Par exemple dans un contrat de vente, le vendeur s'engage à livrer l'objet, l'acheteur à en payer le prix convenu.³

▪ **contrat aléatoire :**

Le risque est incertain, il ne dépend en aucun cas de volonté des parties, c'est cet élément qui revêt au contrat d'assurance son caractère aléatoire du côté de l'assuré, car il n'existe aucun aléa pour l'assureur.

▪ **Contrat de bonne foi :**

cela signifie que l'assureur s'en remet entièrement à la loyauté de l'assuré : il se réfère à ses déclarations sans être obligé, d'une manière générale, de vérifier tous les éléments déclarés.

▪ **Contrat synallagmatique :**

Le contrat est synallagmatique car il comporte des engagements réciproques des deux parties. L'engagement de l'assureur est lié à celui du souscripteur, et inversement.

▪ **Contrat consensuel :**

Cela signifie que l'existence n'est pas liée à l'accomplissement de formalités. La remise des documents exigés par la loi est une obligation pour l'assureur mais pas une condition de validité du contrat.¹

¹ Coulibault, Coulibault de Tommaso, Huberty « les grandes principes de l'assurance » Edition l'argus. P 45

² Jérôme Yeoman « manuel international de l'assurance », Economica 1998. p. 124

³ TAURON T (2004) « les assurances » édition Publibook, Paris. P. 48

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

2.7 Le rôle de l'assurance :

2.7.1 Le rôle social de l'assurance :

L'assurance a pour but, grâce aux contributions versée par les assurés, d'indemniser ceux d'entre eux qui sont victimes de coups du sort. C'est une fonction éminemment sociale. Garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après les disparitions prématurée du chef de famille, donner les moyennes de construire sa maison ou de racheter un autre logement à celui dont la résidence a été détruite par un incendie, verser des sommes compensatoires à la perte de revenus professionnels à celui qu'un accident a mis dans l'incapacité de travailler, donner les moyens financiers au malade ou au blessé de se faire soigner selon les méthodes les plus efficace et donc augmenter ses chances de retrouver la santé, tels sont les objectifs fondamentaux de l'assurance.

Garantir aux individus et aux familles la sécurité de leur patrimoine malgré tous les risques auxquels ceux-ci sont exposés contribue à la cohésion de la société et au bonheur des individus.²

➤ La division le risque :

Les assureurs ont généralement recours à deux techniques qui sont indispensables et peuvent être pratiquées en même temps, il s'agit de la coassurance et de la réassurance.

Ces deux formes d'assurance ont pour but de couvrir les compagnies d'assurance dans le cas où la loi des grands nombres s'applique moins bien : par exemple lorsqu'un petit nombre de risques est pris en charge, que les montants des sinistres peuvent être considérables, que les fréquences sont très faibles.³

➤ Coassurance

La coassurance consiste en un partage proportionnel d'un même risque entre plusieurs Acteurs. Chacun accepte un certain pourcentage du risque, reçoit en échange ce même pourcentage de la prime, et en cas de sinistre, sera tenu au paiement de la même proportion des prestations dues.

¹ Coulibault, coulibault di tommaso, huberty « les grandes principes de l'assurance » edition l'argus.13eme édition P 8

² Jérôme yeoman « manuel international de l'assurance », economica1998.p.10

³ Coulibault, coulibault di tommaso, huberty « les grandes principes de l'assurance » edition l'argus.13eme édition P 82.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

La gestion et l'exécution du contrat d'assurance sont confiées à l'un des Assureurs appelé apériteur et dûment mandaté par les autres assureurs participants à la Couverture du risque.¹

➤ **La réassurance :**

C'est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou le cessionnaire) pour tout ou une partie des risques qu'elle a pris en charge. Il s'agit bien dans ce cas de « l'assurance de l'assurance » ou « une assurance au second degré ». En matière de réassurance, l'assureur reste le seul responsable vis-à-vis de l'assuré.²

2.7.2 Le rôle économique de l'assurance :

Le secteur des assurances participe à l'ensemble des activités économiques de la société. Ce rôle peut se présenter ainsi :

▪ **L'assurance comme instrument de protection du patrimoine**

L'assurance rembourse le patrimoine économique en indemnisant les victimes en fonction de la valeur de dommages, il permet à chaque victime de réparer ou de reconstruire les biens endommagés. L'assurance permet donc le renouvellement de l'outil de production. Restituer la propriété détruit par tout sinistre, contribuant grandement à la protection du patrimoine individuel et national.

▪ **L'assurance comme instrument d'encouragement du crédit**

Le secteur des assurances collecte l'épargne des assurés sous forme de primes. Les économies seront redistribuées sous forme d'avantages aux sinistrés et autres bénéficiaires d'un contrat d'assurance. En conséquence, l'assurance agit comme un distributeur financier.

Cependant, pendant la période allant de l'encaissement des primes à la distribution des prestations, l'assureur doit mettre de côté les primes perçues auprès de l'assuré, afin de pouvoir en disposer en cas de catastrophe se produit. Il constitue le fonds (de prévoyance) qui doit toujours être suffisant pour lui permettre de faire face à ses engagements vis-à-vis de ses assurés et bénéficiaire du contrat d'assurance. Par conséquent, ces fonds constituent une épargne pour répondre aux besoins aucune réclamation n'a encore eu lieu.

2.7.3 Le rôle financier de l'assurance :

L'industrie de l'assurance est l'une des industries les plus importantes de l'économie d'un pays, elle contribue non seulement à la protection du patrimoine, mais aussi à ses

¹ L'article n°3 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

² L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

principes inverser le cycle de production, les opérations d'assurance peuvent générer des volumes importants des ressources financières que les compagnies d'assurance injectent dans le secteur économique.

Ainsi, l'assurance agit comme un intermédiaire financier et contribue de fait à l'investissement. En substance, on peut dire que le rôle économique et social de l'assurance apparaît à plusieurs niveaux :

- La protection, la sécurité et le bien-être des individus ;
- La reconstitution du patrimoine, c'est-à-dire des biens détruits à la suite d'un sinistre ;
- Le développement de l'esprit de l'entreprise à travers la prise en charge des risques ;
- Les facilités d'accès au crédit ;
- L'investissement des sommes encaissées par l'assureur qui est un important collecteur de l'épargne.

Section 03: Les rapprochements entre les deux activités :

L'activité bancaire et les compagnies d'assurances ont joué des rôles bien définis dans le système financier. Les banques se sont concentrées sur les services de dépôt, les prêts et les opérations de crédit, tandis que les sociétés d'assurances se sont spécialisées dans la fourniture des dépôts (primes) avec en contrepartie une prestation reportée à bien plus tard sous forme de capital.

Le but de cette section est de démontrer le rapprochement qui peut exister par excellence entre la banque et l'assurance. Ainsi on présentera la relation entre les deux activités.

3.1 La relation entre la banque et l'assurance :

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.

La banque et l'assurance sont deux secteurs financiers distincts, mais ils sont souvent liés car ils fournissent tous les deux des services financiers à leurs clients, des moyennes d'épargne en prévision de l'avenir et aux entreprises, des moyens pour financer leur croissance, elles gèrent également les risques de ces deux catégories de clients. Voici une comparaison entre la banque et l'assurance.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

3.1.1 Des intermédiaires financiers dans l'économie :

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie jouant l'un des deux rôles suivants (et parfois les deux) : celui de transformateur d'actifs et de courtier. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de contrôle et de risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtier proposent des services d'information et des transactions aux investisseurs.¹

En fait, la banque et l'assurance font partie du même domaine d'activité, avec des objectifs similaires. Elles offrent des solutions aux particuliers et aux entreprises pour gérer leurs finances, épargner et financer leurs projets. Elles jouent également un rôle crucial dans la gestion des risques liés à ces activités.

Tableau N°01 : Comparaison entre banques et assurances

Banque	Assurance
<p>Liquidité : les banques fournissent des liquidités à brève échéance grâce aux dépôts des épargnants.</p> <p>Sécurité par rapport au risque de prix : les dépôts en banque, à la différence des actions et de l'obligation offrent un rendement minimum garanti</p> <p>Surveillance d'empreintes : les banques possèdent un savoir-faire dans le contrôle des demandeurs, la surveillance des emprunteurs et le recouvrement: le savoir-faire mis 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>Protection des risques : c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification et du principal de mutualisation. Depuis que les assureurs ont repoussé les frontières de l'assurable, la portée de gestion des risques à augmenter et englobe désormais des nouveaux services et produits.</p> <p>Les compagnies d'assurance offre une proportion de valeurs solide de la gestion d'actif.</p> <p>Un assureur s'apparent à un fond de placement utilisant des fonds de tiers. Les étant levés par la vente de police d'assurance et non bien des marchés de capitaux.</p>

Source : sigma n°07/2001, SwisRe.

¹ Les cahiers Sigma, n° 07/2001, Les centres financiers mondiaux : nouveaux horizons pour les Compagnies d'assurance et les banques, Edition SwissRe, pp 26.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

3.1.2 La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de la banque :

Pour bien comprendre la convergence entre banque et assurance, il est nécessaire de d'analyser les alternatives aux produits proposés par les deux et de comparer Les produits d'assurance sont similaires aux produits d'épargne bancaire.

L'assurance-vie peut désormais remplacer les produits d'épargne bancaires. C'est une motivation des banques à se lancer dans la commercialisation de leurs produits banque.

Tableaux N°02 : les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs :

La banque	L'assurance
Epargne	Prime
Retrait	Avance rachat partiel
intérêt compte d'épargne	Bénéficiaire financière Bénéficiaire technique
Clôture de compte	Rachat total de contrat
Frais de tenue de compte	Chargement de gestion

Source Bekadi Saliha, mémoire de magister, la bancassurance et ses perspectives de Son développement en Algérie, page 25

3.2 Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance :

3.2.1 Les différences entre la banque et l'assurance

La banque et l'assurance se diffèrent mais aussi se ressemblent. 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).¹

Donc, une distinction importante entre les opérations bancaires et les opérations d'assurance réside dans le fait que l'assurance est davantage liée à des événements de réclamation, tels que des sinistres, qui peuvent survenir de manière imprévue et indépendante de l'action de l'assuré.

Dans le cas de l'assurance vie, par exemple, le décès est un événement certain, mais sa période de survenance est rarement prévisible. En revanche, les opérations bancaires impliquent généralement des engagements et des transactions connus et définis à l'avance entre le banquier et son client.

¹ Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, greatBritain, 1998, P5.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Une autre distinction importante réside dans la durée des opérations. Les opérations bancaires sont généralement de courte durée, tandis que les opérations d'assurance ont une perspective à plus long terme.

En termes de spécialisation, les compagnies d'assurance sont principalement engagées dans la gestion du risque, alors que les banques se concentrent davantage sur le contrôle et la gestion des fonds. Ces différences entre les opérations bancaires et les opérations d'assurance sont souvent soulignées dans la littérature spécialisée.

3.2.2. Les similitudes entre la banque et l'assurance :

L'assurance et la banque partagent une activité commune au sein de l'industrie des services financiers. Les banques bénéficient de manière plus prononcée de l'économie d'échelle dans la gestion de portefeuille, résultant du principe du grand nombre. Cela se reflète dans les charges financières et les écarts de taux sur les crédits et les dépôts. Les compagnies d'assurance, quant à elles, exercent certaines formes de gestion des fonds, notamment par le biais de l'investissement des réserves techniques.

Tant les banques que les compagnies d'assurance opèrent avec des réserves et s'appuient sur le principe du grand nombre, exploitant les économies d'échelle et possédant une expertise en matière de gestion financière. Elles créent de la liquidité et assurent la fonction de répartition des risques, par le biais de la réassurance pour les assureurs et du réescompte pour les banques.

3.3 Les motivations de rapprochements :

Durant les dernières décennies la rapidité de l'innovation financière et les réformes réglementaire ont entraîné des changements majeurs dans le paysage financier mondial. De nouveaux produits financiers et de nouveaux concurrents ont rejoint les rangs des acteurs établis.

3.3.1 La désintermédiation financière :

Est un phénomène où les entreprises se tournent de plus en plus vers l'émission de titres comme principale source de financement, plutôt que de faire appel aux prêts bancaires traditionnels. Cela est rendu possible grâce à l'innovation financière, à la baisse des coûts de la titrisation et à la présence croissante d'acteurs avertis sur le marché.

Cette intégration financière consiste à convertir des créances bancaires peu liquides en titres liquides et négociables. Les demandes de titres émises par les fonds de pension et les fonds d'investissement ont favorisé davantage l'émission de titres.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

En ce qui concerne l'offre, les progrès technologiques ont contribué à réduire les coûts et à comprimer les marges d'intérêt, ce qui a encouragé de nombreuses banques réputées à délaissier les prêts au profit des revenus générés par les commissions.

3.3.2 La déréglementation :

Depuis les années 80, la déréglementation a remis en question les monopoles et favorisé la concurrence dans de nombreux secteurs. Cette évolution réglementaire a eu un impact significatif sur les marchés financiers, qui ont eux-mêmes subi des influences réglementaires. De nombreux pays ont entrepris des réformes réglementaires dans le but de faciliter le développement du secteur des services financiers. Ces réformes visent à créer un environnement propice à la croissance et à l'expansion de ce secteur.

3.3.3 La mondialisation :

A été grandement facilitée par la déréglementation, en particulier dans le secteur des services financiers. Cette déréglementation a permis une convergence des pratiques et des offres de services financiers dans certains secteurs.

Au cours des dernières décennies, la mondialisation des marchés s'est accélérée, abolissant les frontières nationales, les fuseaux horaires et les distances géographiques en tant qu'obstacles à la libre circulation internationale des capitaux et à leur allocation.

3.3.4 Les avancées technologiques :

Ont donné naissance à de nouveaux instruments financiers qui permettent aux entreprises et aux institutions financières de revoir leur bilan. De plus, la technologie permet de minimiser l'importance des frontières nationales. Des institutions financières virtuelles telles que les banques ou les compagnies d'assurance existent déjà et pourraient jouer un rôle prépondérant.

3.3.5 Le développement de l'épargne assurance :

Avec l'essor économique à partir du milieu des années 80 et l'augmentation du bien-être individuel, l'intérêt pour l'épargne assurance s'est intensifié. L'épargne a progressivement été orientée vers la recherche de rendement plutôt que vers la liquidité.

Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons examiné le secteur bancaire et le secteur de l'assurance et avons constaté qu'ils jouent des rôles distincts dans l'économie. Cependant, malgré leurs différences, ils sont complémentaires dans la fourniture de services financiers à la clientèle. Ce qui a résulté leur rapprochement qui s'est opéré entre le secteur d'assurance et le secteur bancaire.

A cet effet, nous essayerons de présenter dans le chapitre suivant la bancassurance.

Chapitre II

Introduction :

La Bancassurance est un métier devenu aujourd'hui très spécifique par ses nombreux aspects : nature des produits proposés, encadrement réglementaire, modes de distribution, diversité des compétiteurs, gestion du patrimoine, image de la profession. La Bancassurance doit adapter son activité et répondre aux évolutions d'une société qui devient de plus en plus virtuelle.

La commercialisation des produits bancassurance en Algérie est devenue une réalité. En effet, plusieurs produits sont désormais proposés par les banques.

Dans ce chapitre nous allons consacrer la première section à le fondement de la bancassurance, ensuite dans la deuxième nous allons intégrer, et la troisième section les conventions de la bancassurance conclues en Algérie, et enfin nous allons voir les produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie.

Section 01 : le fondement de la bancassurance :

Avec l'avènement du modèle de bancassurance, les frontières qui existaient depuis longtemps entre la banque et l'assurance ont progressivement disparu. La bancassurance a été conçue à l'origine comme une méthode unique de vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'institutions bancaires.

Ce canal de commercialisation des contrats d'assurance axés sur le financement bancaire est relativement nouveau. Aujourd'hui, les banques jouent un rôle à part entière dans la distribution des produits d'assurance aux côtés des agents généraux et des courtiers d'assurance.

1. Définition et Historiques de la bancassurance :**1.1 Définition :**

Quant à Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers.»¹

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. »²

Pour 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

¹ Jean Pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13

² Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » Revue banque Edition, paris, France, 2004, p 917

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. »¹

La bancassurance est un concept qui peut être appréhendé de différentes manières et il n'existe pas de définition claire de celui-ci, ni en pratique ni en théorie.

Le premier s'entend des services financiers intégrant des produits bancaires et d'assurance, comme l'assurance abonnement véhicule de paiement, ou l'assurance perte de revenus liée à la tenue des comptes.

Le second concerne la manière d'organiser la coopération entre la banque et les compagnies d'assurance ou d'autres organisations non bancaires et va dans le sens inverse de la diversification des groupes d'assurance vers les banques.

Actuellement, la plupart des banques proposent des produits d'assurance traditionnels (IARD) et la plupart des compagnies d'assurance proposent des services bancaires (espèces, prêts..).

Par bancassurance, on entend généralement la distribution des produits d'assurance dans les rayons des banques et des établissements financiers.

Autrement dit, la bancassurance est une situation où un assureur, par le biais d'un accord avec une banque, décide d'ajouter un service bancaire à la gamme des produits d'assurance en créant une filiale bancaire au sein des groupes d'assurance.

Dans l'étude sigma de février 1992, la bancassurance était définie comme la stratégie des banques et des compagnies d'assurance pour exploiter plus ou moins l'ensemble du marché des services financiers. Cette définition met l'accent sur l'interdépendance des différents services financiers ainsi que sur la fourniture de ces produits. ²

1.2 Historique de la bancassurance:

La bancassurance est devenue un phénomène international. Connaitre son origine et son statut dans d'autres pays où il a atteint un niveau de développement plus élevé que celui de l'Algérie.³

En assurance vie, les banques sont le canal de distribution prédominant en Belgique (48% en 2005), en France (64% en 2006), en Italie (59% en 2006), et en Espagne (72% en 2005). Toutefois, les banques constituent un canal de distribution beaucoup moins important

¹ Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

² TRAINERP, « La Bancassurance : généralisation ou déclin du modèle », Revue d'Economie Financière n°53, 1999.

³ Dr. HAMOUL TARIK, « les déterminants de la Bancassurance en Algérie », Université de Bechar.

aux Pays-Bas (19% en 2004), en Allemagne (25% en 2005), en Suisse (2%) et au Royaume-Uni (20% en 2006).

❖ **La France :**

Les premiers pays à se lancer dans l'aventure ont été l'Espagne et la France. En France, dans les années 1970, les banques françaises ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire.

Les ACM (Assurance du Crédit Mutuel) Vie et IARD obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard « La Bancassurance ».

En 1971, le Crédit Lyonnais acquiert le groupe Médicale de France et signe en 1993, une convention qui réserve au groupe Union des Assurances Fédérale l'exclusivité de la distribution de l'assurance vie par le réseau de Crédit Lyonnais.

La réussite de la bancassurance en France se mesure par l'augmentation de la part de marché des réseaux bancaires, et par la croissance du secteur de l'assurance vie.

❖ **L'Espagne :**

Les Espagnols se sont lancés dans l'aventure, au début des années 1980, quand le groupe bancassurance espagnol (BANCO DE BILBAO) acquiert une part majoritaire du marché (EUROSEGUROS).

Les cinq premières bancassurances espagnoles détiennent un tiers du marché (Vida Caixa, BBVA, SHC Seguros, Aseval, MAPFRE Vida). La bancassurance occupe, aujourd'hui plus 65% du chiffre d'affaire de l'assurance de vie, environ 17 milliards d'euros en 2001 en Espagne.

Aujourd'hui, ce sont 9 bancassureurs qui occupent le top 10 des assureurs en Espagne et les bancassureurs détiennent 74% des affaires nouvelles. Une des raisons principales de ce succès pourrait être la bonne image de la banque dans ce pays. ¹

❖ **L'Italie :**

La bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui autorise les banques à détenir des participations dans les compagnies d'assurances. A cela ajouté, entre 1995 et 1998, un contexte fiscal favorable aux produits d'assurance vie. Enfin, un important réseau bancaire bien réparti sur le territoire,

¹ ABANE Mouloud « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, N°02.

ajouté à la confiance des Italiens en leurs banquiers, ont permis au modèle de poursuivre sa croissance. La part de marché des bancassureurs est ainsi passée de 8% en 1992 à 50% en 2002, et représente plus de 60% de la production vie.

❖ Belgique :

En 1989, AG, le 1^{er} assureur belge, et Générale de Banque créent la compagnie Alpha Life. La bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années. Elle a été soutenue par les investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. 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. La part de marché en vie est 56%.

❖ Allemagne :

La bancassurance reste peu développée. L'assurance est essentiellement commercialisée par des agents généraux. Il existe cependant quelques accords de distribution par lesquels la banque sert d'intermédiaire à un assureur.

Le marché reste dominé par les réseaux d'agents généraux, le faible succès de la bancassurance peut être expliqué par les contraintes réglementaires liées aux produits d'assurances vie.

❖ Aux Pays-Bas :

En 1990, AMEV N.V, une importante compagnie d'assurances néerlandaise, et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leurs activités. Cette même année, le groupe AG se joint à eux réalisant ainsi la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis.

❖ Afrique :

L'environnement politique et économique des pays du Maghreb est assez différent de ce qui se passe dans le monde développé. Au Maroc, en Tunisie ou en Algérie, la bancassurance n'a pas connu un développement similaire.

❖ Maroc :

Ce sont principalement les filiales des banques françaises (Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale) qui ont initié la percée de la bancassurance. Et du même coup le développement de l'assurance-vie et de l'épargne durant ces dernières années. Selon OXFORD Business Group, 50% des polices d'assurance vie sont commercialisées par la bancassurance, ce qui représente entre 15% et 20% des primes totales du marché. Le montant

total des primes émises dans l'assurance-vie et la capitalisation atteint 6,59 milliards de dirhams marocains (589 M€) en 2010.

❖ Tunisie :

Institutionnalisée en 2002 avec l'amendement du code des assurances dans son article 69, la bancassurance occupe une place modeste dans le marché tunisien des assurances. La part de la bancassurance dans le chiffre d'affaires global du secteur des assurances était ainsi située à 4,6% en 2008. (Statistiques de la commission de contrôle des assurances au Ministère des finances) Treize banques tunisiennes avaient conclu 73 accords de distribution avec quatorze compagnies d'assurances motivées par les perspectives de renforcement de leurs portefeuilles clients.

Ces accords ont fait passer des produits d'assurance commercialisés dans les guichets de banque d'une dizaine en 2003 à 83 produits des assurance de personnes, du crédit et des risques agricoles à la fin 2008.

❖ Algérie :

L'application et la mise en œuvre du concept de bancassurance apparaissent comme une tâche difficile. En effet, son identification n'a été possible qu'après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant le décret 95-07 relatif aux assurances.

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

Tableau N°01 : Historique de la bancassurance

Commencement	Maturité	Diversification	Concentration
1975-1985	1985-2000	2000-2005	Aujourd'hui
Coopération externes/création de filiale (interne)	Offres publique d'achat/croissance externe	Alliance partenariats	Rachats
Simple distribution	Intégration de services	Approche personnalisée	

Source : La bancassurance, Focus, Scor Vie, 2005

1.3 Les différents produits distribués par les bancassurances :

Les branches d'assurance sont divisées en assurance non-vie et en assurance de personnes selon les critères techniques qui déterminent leur objet.

Aujourd'hui, la bancassurance propose une gamme complète de produits, des plus simples aux plus sophistiqués jusqu'aux produits d'assurance générale.

Nous proposons de catégoriser ces produits, d'une part, dans la chronologie de leur banque, essentielle à la compréhension des étapes de développement, et d'autre part, par leur nature même.

Ainsi, nous pouvons distinguer cinq grandes catégories de 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 dommage ;
- Les produits packagés

1.3.1 Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires :

Cela comprend une large gamme de produits, dont beaucoup 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 ;

1. Les produits d'assurance liés aux crédits :

L'assurance-crédit est souvent recommandée par les banquiers, pour assurer le remboursement des crédits qu'ils distribuent.¹

La base de ces produits est simple : la banque en octroyant des prêts aux particuliers, impose d'assurer ce prêt en cas de décès prématuré que la banque veut toujours conserver au client. De son côté, l'emprunteur, ne veut pas laisser la dette à sa famille en cas de décès.

L'assurance-crédit, l'un des premiers produits d'assurance au plus proche du métier bancaire. D'autres produits répondant à des préoccupations similaires ont été créés. Les plus connus sont :

¹ BaBACI Celia, BEN SLIMANI Zaina : «La bancassurance en Algérie cas de la BADR Tizi Ouzou », mémoire de fin d'étude en science de gestion, université Mouloud Mammeri.

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. La compagnie devient le débiteur principal de la banque et à payer pour le compte de l'assuré le montant du crédit dû en cas de contrat d'assurance « temporaire décès » adapté à types de prêt non garantis, prêts à la consommation.

Aujourd'hui, ces produits ont beaucoup évolué et offrent plus de garanties. Désormais, le décès temporaire comprend à la fois le décès et l'invalidité totale et s'étend même au cas de chômage et l'invalidité temporaire de l'assuré.

Certaines bancassurances offrent la possibilité de prêter gratuitement et donc de payer une prime au nom de l'emprunteur. Cette pratique s'inscrit dans le cadre d'outils marketing le but d'attirer les nouveaux clients.

1.2 La garantie liée à un découvert :

Les banques proposent aux particuliers et aux salariés réguliers des services bancaires et des découverts, qui peuvent représenter deux à trois fois leur salaire mensuel. Ce prêt n'a pas de date de remboursement fixe et peut être remboursé avec des sommes qui sont déposées dans votre compte à intervalles réguliers.

Pour sécuriser, en cas de décès, le solde restant dû d'un client ayant un découvert, la bancassurance a mis en place une convention de garantie de découvert. Généralement, la garantie couvre le montant maximum du découvert autorisé. En cas de décès de l'assuré, le solde restant dû sera remboursé à la banque par la compagnie d'assurance et la différence entre le plafond du découvert et le solde restant dû sera versée aux héritiers du défunt.

La prime est versée annuellement et son montant est ajusté à chaque terme en tenant compte de l'âge du client. De nombreuses banques proposent gratuitement cette garantie à leurs clients afin de les fidéliser.

2. Les produits d'assurance liés aux dépôts :

Dans les années 1970, les banques avaient commencé à distribuer des produits d'assurances liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle.

Ces contrats garantissent généralement le paiement de certains montants directement proportionnels au solde moyen du compte.

Toutefois, le contrat stipule que les héritiers sont dus à l'assuré en cas de décès ou d'invalidité totale. De nos jours cette pratique a disparu, les banques proposent ces garanties lors de l'ouverture d'un compte.

3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement :

Ce type de produit a évolué dans années 1980 avec la multiplication des cartes de paiement et de crédit. Les banques ont beaucoup investi pour attirer les clients vers ces nouveaux moyens de paiement riches en ressources.

Ces contrats garantissaient au client une protection contre les risques de vol ainsi que d'usage abusif ou abusif de la carte de paiement. Certaines banques ont élargi leurs garanties pour protéger leurs clients contre le vol lors de l'utilisation des distributeurs automatiques de billets et proposent même des garanties de cartes de paiement internationales pour l'assistance médicale lors de voyage à l'étranger.

1.3.2 Les produits d'épargne à forte dominante financière :

Ces produits marquent la fin de la courbe d'apprentissage et annoncent l'entrée dans une nouvelle ère de bancassurance. Au départ, des produits d'assurance vie très simples, puis au fil du temps et pour répondre aux besoins complexes des clients, les banques ont intégré dans leurs produits des produits de plus en plus complexes.

- Les produits simples ;
- Les produits complexes ;

1. Les produits simples :

Il s'agit de capitaux différés qui ont été réassurés dans le cadre de contrats d'assurance-vie. La mécanique est simple. Le client paie le capital initial et le banquier garantit au client le capital et les intérêts capitalisés à la fin du contrat. Malheureusement, si le client décède avant la date d'échéance, l'intervenant recevra la portion du capital et des intérêts.

Sans la réassurance, le produit ne peut plus être vendu. En effet, nul n'acceptera de placer son capital pour qu'en cas de décès il soit acquis par la compagnie d'assurance qui le répartira, selon une logique de mutualisation, entre les affiliés survivants.

Actuellement, des contrats d'assurance-vie sont proposées qui répondent à un certain nombre de besoins (préparation à la retraite, épargne à long terme, héritage, création d'un capital pour les enfants...) variant de modeste ou d'évolution.

2. Les produits complexes :

La spécification 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.

C'est durant les années 1990 que ces produits ont commencé à proliférer et à se vulgariser. Il s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient à certains cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.

1.3.3 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.

Ces produits dont le vol et 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.

Un contrat de prévoyance est un contrat par lequel un organisme s'engage à :

- **Verser un revenu de remplacement** à l'assuré quand il ne peut plus travailler;
- **Apporter un soutien financier à la famille** en cas de décès de l'assuré.

1.3.4 Les produits d'assurance de dommage :

Depuis les années 1990, le marché de l'assurance de biens et responsabilité a commencé à être envahi par la bancassurance malgré sa rentabilité assumée et malgré le risque sur les relations commerciales avec les clients du fait de retards ou de règlements. Un mauvais règlement des sinistres peut mettre en péril la relation entre la banque et le client.¹

Néanmoins, il est tout fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés.

Désormais les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires. En assurance de dommage, l'activité du secteur bancaire est relativement réduite (8% du marché en 2002).

La part de la bancassurance du marché des assurances de dommages pourrait croître assez rapidement dans les années à venir. Les « bancassureurs » espèrent équiper au moins 20% de leurs clients en assurances dommages.

¹ Tahar Bennadji, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développements en Algérie »

1.3.5 Les produits packagés :

C'est un produit qui combine divers services bancaires et d'assurance en un seul produit. Les produits emballés coutent moins cher aux clients que d'acheter chaque produit dans l'emballage individuellement. Beaucoup d'exemples de packages. Nous pouvons citer :

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

La gamme de produits d'assurance proposée par les bancassureurs est fortement corrélée à l'évolution historique de la bancassurance et des stratégies associées. En effet, la bancassurance ne se limite pas à une catégorie de produits, selon YAOAYA, les bancassureurs comprennent que pour continuer à réussir, ils doivent faire preuve d'une forte capacité d'innovation pour fournir le bon produit à leurs clients. A l'évidence, les bancassurances ont largement contribué à améliorer l'offre de produits d'assurance, la qualité de service et surtout le service après-vente. ¹

1.4 Les avantages de bancassurance :

Cette sous-section sera consacrée à l'analyse des divers avantages que la bancassurance apporte pour les banques, les compagnies d'assurance, les clients et l'Etat, ainsi que les limites et les inconvénients qu'elle présente :

1.4.1 Les avantages de la bancassurance pour la banque :

Les avantages que la bancassurance apporte pour les banques résident pour :

- La rentabilisation de ses ressources ;
- La fidélisation de sa clientèle ;

1. La rentabilisation de ses ressources :

Les banques seront confrontées à de plus en plus de défis au fil des années. Exemples : suppression des intermédiaires, gestion du risque de crédit, émergence d'autres services concurrents. L'évolution des frais et la gestion des frais généraux restent le seul

¹OUKIL Kahina, SADOUNI Amel, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude.

moyen d'économiser de l'argent. C'est pourquoi nous vendons des polices d'assurance dans notre réseau bancaire.

La banque perçoit des commissions de ses partenaires assureurs en rémunération de son rôle de mandataire. Les honoraires peuvent faire partie des primes perçues, ou faire partie des réalisations techniques réalisées, ou dans certains cas un mélange des deux.

2. La fidélisation de la clientèle : un avantage économique

Le principe avantage de la distribution de produits d'assurance de la banque par rapport aux autres canaux est la relation avec le client. La fidélisation de la clientèle présente un avantage économique, qui est un besoin commun à toute entreprise et un argument clé pour la commercialisation des produits d'assurance.

L'intégration de la bancassurance transformera les banques en une sorte de « supermarché », un fournisseur unique de services financiers où les clients pourront trouver des réponses à tous leurs besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance.

En conséquence, la banque pourrait souhaiter renforcer son attractivité en élargissant sa gamme de produits et éventuellement en améliorant la satisfaction et la fidélisation de sa clientèle.

3. Le renforcement des fonds propres

La plupart des stratégies de bancassurance, autres que la création de filiales ou l'acquisition d'assureurs existants, impliquant une participation croisée des banques et des assureurs. Ces investissements en capital créeront un effet de levier important et augmenteront la capacité des deux sociétés à étendre leurs activités.

1.4.2 Les avantages pour les assureurs :

1. L'accès à une large clientèle :

Grâce à ce nouveau réseau de distribution, la compagnie d'assurance a considérablement élargi sa clientèle et a pu toucher une clientèle auparavant difficile à joindre. Il est important de bénéficier d'un réseau de distribution plus dense, d'être plus proche des clients et mieux informé de leurs besoins et situations. Bien sûr, c'est un énorme avantage, et cela seul suffit à convaincre les compagnies d'assurance de contracter avec les banques.

Les produits d'assurance disponibles au guichet de la banque bénéficient de la marque et de l'image de marque de la banque, ce qui peut faciliter leurs ventes car les clients ont tendance à penser que le produit d'assurance souscrit est aussi un produit de leur banque dans la mesure où il est acheté auprès de son caissier, qu'il fait pleinement confiance.

Le choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.

2. Réduction des coûts :

La bancassurance est généralement considérée comme plus rentable que les canaux traditionnels d'agence et de courtage. Les assureurs ont également l'avantage de réduire les coûts de distribution par rapport aux coûts inhérents aux agents traditionnels (coûts fixes), puisque le réseau de vente est généralement le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. Cette économie de coûts a été largement reconnue par de nombreux bancassureurs à travers le monde et se reflète donc dans les coûts inclus dans la police. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût.

3. L'amélioration de la rentabilité :

Les assureurs ont la possibilité de modifier leurs modes de prestation pour éviter de trop dépendre d'un seul réseau. La diversification réduit les risques. Les assureurs participant à la bancassurance verront leurs profits s'améliorer ; grâce à une augmentation du volume d'opération et une réduction des coûts de distribution, conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution de la banque.

Tableau : Les avantages de la bancassurance :

Avantages pour les banques	Avantages pour les assureurs
Revenu accru et stable	Accès à la clientèle des banques
Clientèle étendue	Moins dépendants des réseaux d'agents
Fidélisation	Partage des prestations avec les banques
Réduction du capital requis	Développement plus efficace de produits
Offre intégrée et adaptée aux besoins des clients	Entrée rapide sur un marché
Accès à des fonds détenus par les assureurs-vie	Obtention de capital donc plus solvable

Source : recoupements personnels

1.4.3 Les avantages pour les clients :

Le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance.

Dans la plupart des cas, le coût de distribution est réduit par rapport aux réseaux de distribution traditionnels, permettant aux consommateurs de bénéficier de produits d'assurance à des prix plus attractifs que les réseaux traditionnels (courtiers et agents généraux), il simplifie également le paiement de primes modestes. Les retraits sont effectués directement depuis votre compte bancaire.

De plus, la relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

Pour résumer, les clients préfèrent un produit d'assurance simple avec des paiements de primes adaptés (le plus souvent par mensualités) et un accès facile, car les réseaux bancaires sont généralement plus denses que les réseaux d'agences d'assurance et ont l'avantage d'être facilement disponibles et souvent peu coûteux.

1.4.4 Les avantages macroéconomiques de la bancassurance :

Les produits d'assurance-vie existaient bien avant la bancassurance, mais les assureurs traditionnels ne pouvaient pas obtenir de bons résultats et les taux de pénétration étaient très faibles dans la plupart des pays européens. L'implication des banques dans la distribution des produits d'assurance-vie a facilité la vulgarisation et la banalisation auprès des clients qui considéraient auparavant l'assurance-vie comme un sujet tabou, voire contraire aux bonnes mœurs.

Au niveau macroéconomique, les produits d'assurance-vie sont des produits d'épargne à long terme, constituant une source de financement très stable pour les entités économiques qui ont une demande de sources, ce qui peut être un moyen de financer leurs déficits.

Certaines autorités estiment qu'une libéralisation excessive des systèmes financiers d'un pays peut entraîner une augmentation systématique du risque, les banques ne peuvent pas s'engager dans des activités sans rapport avec leur cœur de métier pour éviter de nouveaux risques.

Dès lors, la bancassurance peut être perçue par les régulateurs comme un atout ou, à l'inverse, comme une menace potentielle pour la stabilité financière du pays.

1.5 Les limites et les risques de bancassurance :¹**1.5.1 Les limites de la bancassurance pour les banques :**

Malgré ce qu'a été développé dans le point précédent en termes les avantages de la bancassurance aux banques, certains inconvénients et limites existent :

1. La cannibalisations des produits bancaires :

Certains produits d'assurance pourraient évoluer au détriment des produits bancaires de base. Il est clair qu'il peut y avoir un transfert de fonds déposés à la banque dans différentes catégories de comptes vers une compagnie d'assurance partenaire pour l'achat, notamment des produits d'assurance-vie.

Des contrats d'assurance-vie peuvent ainsi être conclus avec les fonds du compte courant à la banque. Alors que l'épargne sera moins volatile car les produits d'assurance-vie ont tendance à être à long terme, elle n'apparaîtra plus sur les comptes bancaires ; ce qui, à proprement parler, entraînera une réduction du capital dont ils disposent.

2. Les risques sur l'image de la banque :

Les banques ont une bonne image de marque auprès de leurs clients, obtenue grâce à la relation de proximité entretenue par des chargés de clientèle qui fournissent au quotidien des services variés aux clients dont ils ont la charge, du plus simple retrait au plus important.

Les banques sont soucieuses de la nécessité de protéger leur image et sont conscientes des coûts de commercialisation très élevés nécessaires pour attirer de nouveaux clients qui sont déjà avec la banque.

Pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des volumes importants. Ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats, détenu dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser sa nouvelle activité.

3. La formation du personnel :²

Les connaissances des employés de banque en matière de vente de produits d'assurance augmentent à mesure que les produits deviennent plus complexes et sophistiqués.

Les produits d'assurance-vie à vocation financière sont très similaires au secteur bancaire et sont très rapidement adoptés par les banquiers. Cependant, d'autres produits et notamment les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance des métiers de l'assurance et des

¹ AMMMI MOHAMED, HADDOUCHE Said, la bancassurance : «une nouvelle dynamique en marché pour la BADR » Mémoire online.

² Ibid. p 35

compétences techniques poussées pour permettre un conseil personnalisé sur des produits complexes.

En effet, l'assurance-vie se vend lorsque les commerciaux de l'assurance vie vont chercher des clients, alors que les produits bancaires et l'assurance IARD, s'achètent puisque les commerciaux de la banque et de l'IARD restent dans l'agence et attendent que les clients se présentent.

En effet, la commercialisation des produits IARD représente une contrainte majeure, car elle nécessite un savoir-faire et de fortes compétences techniques pour offrir aux clients des conseils personnalisés sur des produits assez complexes, et donc également en pratique lorsque la banque recourt à l'assurance dommage. Etendu, se limite généralement à la vente des biens simples et standardisés.

4. La divergence de cultures commerciales :

Les banquiers et les assureurs fonctionnent différemment et n'abordent pas toujours leurs clients de la même manière. En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche Produit et les banques adoptent une approche Client.

L'objectif de la banque est d'attirer une clientèle plus jeune, y compris les moins fortunés, et de la fidéliser à moyen terme. Cependant, ce client est moins frileux que les autres groupes d'âge, donc l'assurance n'est pas attrayante. Pour les assureurs, l'objectif devrait être d'augmenter significativement les ratios de sinistralité.

Les assureurs ne sont pas toujours satisfaits du fait que les banques accordent la priorité aux clients haut de gamme très riches, car la taille des actifs en général peut présenter un risque accru pour les assureurs. Il n'est pas rare que les bons clients et les segments de clientèle privilégiés des banques soient sous assurés, ce qui peut entraîner des problèmes de sélection des clients.

1.5.2 Les limites et de la bancassurance pour les assureurs :¹

1. Le transfert du centre de décision :

Tous les assureurs coopérant avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance répondent aux exigences de la banque. Par conséquent, il a un avantage de type distribution plus fort par rapport au fabricant. Les compagnies d'assurance sont tenues de fabriquer des produits conformes aux exigences et aux normes fixées par les banques de distribution. Si la compagnie d'assurance est une filiale de la banque, l'avantage de la banque est encore plus grand. Sans aucun doute, les activités des compagnies d'assurance sont

¹ BELKADI Saliha. Op.cit. 80

fortement dépendantes des politiques de leurs sociétés mères. Si le réseau bancaire est le seul canal de distribution, la dépendance est totale, et quand celle-ci est rompue, les assureurs perdent leur seul accès au marché, car ils ont des assurés, pas des clients.

2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques :

D'une part, Les différences culturelles commerciales dans les banques et les compagnies d'assurance qui se sont développées auparavant peuvent conduire à une mauvaise sélection des risques, en particulier en dommages. Par exemple, les meilleurs clients de la banque, possédant une puissante voiture de sport et étant un amateur de vitesse conduiront à un très mauvais risque en Assurance Automobile et le banquier ne pourra lui refuser l'assurance ; de plus, il essaiera même de lui faire le meilleur prix.

D'un autre côté, lorsqu'un sinistre survient, les banquiers ont tendance à protéger leurs clients et essaieront toujours d'obtenir que la compagnie d'assurance les paie pour éviter tout conflit avec eux. Et si le problème persiste, les banquiers se dessaisiront de toute responsabilité quant au déroulement des événements et se répercuteront sans hésiter sur les assureurs.

3. Le secret bancaire :

Dans le cadre de la bancassurance, la transmission d'informations sur les clients d'une banque à une compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, est contraire aux exigences du secret bancaire. En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement du client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers. Le non-respect de ces règles entrainera des sanctions pénales.

A ce jour, aucune banque n'a été poursuivie pour violation du secret professionnel dans le cadre d'opérations de bancassurance.

1.5.3 Les limites du marché de la bancassurance :

Le moteur du succès des réseaux de distribution bancaire est leur relation étroite avec leurs clients et leur préférence croissante pour résoudre globalement tous leurs problèmes financiers en un seul endroit et en même terme.

Cependant, il y'a des limites : le service devant être de qualité, nous ne pouvons fournir que des produits correspondant aux compétences des conseillers du réseau concerné et répondant aux besoins que le client juge appropriés.

En raison des différences culturelles entre les professions et des risques inhérents au mélange des professions, le désir de diffusion croisée peut finir par devenir ridicule.

La bancassurance est également soumise à certaines limites fixées par le marché ; En fait, la distribution des produits de la région supplémentaire est limitée, d'abord à cause du réseau de commercialisation existant, puis parce que la capacité du marché ne peut pas s'étendre à l'infini.

Section 02 : la présentation de la bancassurance en Algérie

En Algérie, jusqu'à la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006, les banques n'étaient pas autorisées à distribuer des produits d'assurance. Cependant, cette loi a modifié et complété l'ordonnance 95-07 relative aux assurances, ouvrant ainsi la possibilité aux banques de distribuer des produits d'assurance dans leurs guichets. Cela a été réalisé par le biais de conventions de distribution signées entre les banques et les compagnies d'assurance, conformément à la réglementation en vigueur.

Nous allons consacrer cette section sur l'histoire de la bancassurance en Algérie et son passage, ensuite nous allons présenter son cadre réglementaire.

2.1 Histoire de la bancassurance en Algérie

Histoire de la bancassurance en Algérie L'idée de la Bancassurance est émergée en Algérie dans les années 80, où la CNEP Banque a instauré en 1988 un fonds de garantie pour assurer elle-même ses clients emprunteurs, le fonds garantissait le paiement du solde restant dû des crédits consentis aux clients en cas de décès. Avec la promulgation de l'ordonnance 95/07 sur les assurances en 25/01/1995, qui a empêché toute institution autre que la compagnie d'assurance d'exécuter les opérations de l'assurance, la CNEP Banque a renoncé à son fonds de garantie et a conclu une nouvelle convention de partenariat avec la Compagnie algérienne des assurances (SAA), le 22/10/2003 entrée en vigueur le 01/01/2004.

Toutefois, la Bancassurance a connu son premier démarrage en Algérie suite à la promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95/07 du 25/01/1995 relative à l'assurance; qui a permis la distribution des produits d'assurance par le biais des banques, institutions financières et autre.¹

¹ Revue étude économique N°02 « structure institutionnelle de bancassurance en Algérie historique et actualité » 2021 Page475, 476

2.2 Le passage de la bancassurance en Algérie**• Avant la loi n° 06-04 du 20 février 2006 :**

En 1990, le system Bancaire Algérien s'est transformé vers l'économie de marché, avec l'entrée en vigueur de la loi sur la monnaie et le crédit, un passage historique suivi par une série de modifications effectuées dans le temps, notamment celui de 2003, qui a ouvert la porte à la bancassurance.

En 1995, le système assurantiel Algérien à son tour a vu le même changement également, suite à la mise en place de l'ordonnance 95/07 suivie par le modificatif de 2006, qui a donné la possibilité de commercialiser des produits assurantiers, par le biais des guichets bancaires.

En 2003, les banque et établissements financiers peuvent effectuer les opérations de ventes de produit financier.

• après la loi n° 06-04 du 20 février 2006 :

Le législateur algérien, en Février 2006, et dans un but de stabiliser l'épargne Nationale, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la loi N° 06-04 du 20 Février 2006 (modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 JANVIER 1995 relative aux assurances)¹

En 2007, la fixation des montions obligatoire de la convention bancassurance, les produits d'assurance à distribuer et les commissions de distribution.

La bancassurance donc a vu le jour en 2008, et les premiers contrats d'assurance ont été vendus en Algérie par des banquiers, formés en techniques d'assurance. Dans cette époque le banquier assumait pour la première fois une double responsabilité vis-à-vis de sa banque, et une autre vis-à-vis de la compagnie d'assurance dont il est entrain de vendre ses produits,

En 2011, c'était l'année de la séparation des banches d'assurances, le paysage institutionnel des compagnies d'assurance en Algérie, est changé. Les compagnies se sont subdivisées en deux parties : dommages et personnes.

¹Selon l'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 modifié et complété

2.3 Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie :**2.3.1 Références législatives et réglementaires**

- L'ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, articles 252. Jo n°15 du 12 mars 2006.
- Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.
- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution (Jo n°59 du 23 septembre 2007).
- De plus, s'ajoutent d'autres dispositions :
- Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002.
- Arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n°17 du 30 mars 2008.¹

2.3.2 Les conditions et Dispositions de la bancassurance**➤ Les Conditions de distributions**

Les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution, conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°06-04 du 20 février 2006 sur les assurances :

A. Convention :

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 banques ou des établissements financiers et assimilés. art.2 du DE 07-153.

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

¹<https://cna.dz/bancassurance/>

organismes financiers et assimilés article 228 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée.

- La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs. art.3 du DE 07-153.

B. Produits :

La distribution des produits d'assurance est distribuée par les organismes financiers et assimilés, qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance. art.4 du DE 07-153.

. La convention doit mentionner selon l'art.5 du DE 07-153 :

- Liste des agences (mandataire) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- 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 ;
- L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à opérer pour la distribution des produits d'assurances,
- dans la même circonscription que leur activité;
- Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage prévu à l'article 6 du DE 07-153 ;
- La juridiction 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 de règlement des sinistres.

C- Formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du DE 07-153 :

- Les agents souscripteurs d'assurance employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.
- La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.

En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.¹

2.3.3 Dispositions en rapport avec l'arrêté du 6 août 2007 :

A) Les produits d'assurances (article 2) Pour les produits d'assurances (article 2) distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs :

- Aux branches d'assurances de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation ;
- A l'assurance crédits ;
- A l'assurance des risques simples d'habitation ;
 - Multirisques habitation ;
 - assurance obligatoire des risques catastrophiques ;
- Aux risques agricoles.

B) La rémunération des organismes (articles 3 et 4)

Les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurances, d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes. Les taux maximums de la commission de distribution sont fixés par article 4.²

¹<https://cna.dz/bancassurance/>

²<https://www.uar.dz/bancassurance/>

C– Les niveaux maximum de la commission de distribution :

Tableau : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque Produit :

Produits distribués	Commissions
Assurance de personnes Capitalisation	40 % de la première prime et 10 % des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat
Autres branches d'assurance de personne	15%
Assurance crédits	10%
Assurances des risques simples d'habitation	32%
Assurances obligatoires des risques catastrophiques	5%
Assurance des risques agricoles	10%

Source : Conseil National des Assurances (CNA)

Section 3 : Les conventions de la bancassurance conclues en Algérie :

Depuis que la loi n°06-04 a autorisé en février 2006, les banques commercialiser produits d'assurance, on assiste à une multiplication d'accords de partenariats entre les banques et les compagnies d'assurance. En réalité, les banques algériennes publiques ont été tenues de proposer un accord de partenariat avec une compagnie d'assurance. En effet, elles y étaient fermement invitées par l'actionnaire public.¹

Les conventions sont au nombre de six :

- Le partenariat entre la CNEP-banque et CARDIF-EL-Djazair :
- Le partenariat entre la BDL et la SAA :
- Le partenariat entre la BADR et la SAA :
- Le partenariat entre la BEA et la CAAT:
- Le partenariat entre le CPA et la CAAR :
- Le partenariat entre la BNAet la CAAT.

¹ Revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.

3.1 Le partenariat entre la CNEP-banque et Cardif-EL-Djazair :

Le premier accord a été conclu, entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-banque) et la compagnie d'assurance Cardif-EL-Djazair (filiale de BNP Paribas assurance). Cette coopération avait été rendue possible, suite à la signature de la convention algéro-française dans le domaine des assurances qui permet l'entrée des compagnies d'assurance françaises sur le marché Algérien et la réalisation de partenariats avec des compagnies algériennes ainsi que le développement de diverses formes d'assurance.¹

Ce partenariat, proposé par le Cardif Algérie à la CNEP-Banque, porte sur l'ensemble des produits que cet assureur a conçus et va concevoir pour le marché algérien. La CNEP-banque s'engagera également à élaborer des produits spécialement conçus pour sa clientèle, principalement dans le domaine des produits de prévoyance et des produits d'épargne, assurance vie.

La cession portera dans un premier temps sur l'assurance des emprunteurs de la CNEP-banque (vie et invalidité, incapacité de travail et chômage) puis sur les produits de retraite et d'épargne tels que l'assurance vie entière, l'assurance de protection des comptes, les produits d'assurance dommage liés aux crédits immobilier, l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance multirisque habitation.

3.2 Le partenariat entre la BDL et la SAA :

La banque de développement local (BDL) et la société Nationale d'assurance (SAA) ont signé, le 19/04/2008 un l'accord de partenariat de bancassurance. L'accord porte sur la distribution des produits d'assurance de la SAA via le réseau de la BDL. Le partenariat couvre les assurances des personnes (prévoyance, retraite complémentaire, décès...), les risques particuliers (multirisques habitation, l'assurance catastrophe naturelle), et enfin l'assurance agricole. Les produits d'assurance automobiles sont exclus de l'accord. La branche est jugée, pour l'instant, déficitaire.²

La banque de développement local s'engage donc, en échange une commission, à vendre les produits d'assurance SAA proposés dans la convention au niveau d'un réseau de 250 agences. En fait, une partie de la prime, pour le produit, sera accumulée au profit de la BDL.³

Le partenariat signé, qui se limite, dans un premier temps, à une simple distribution par la BDL des produits de la SAA devrait évoluer vers une société mixte

¹BOUDEDJA Nora, 2008).

²(RABHI Meziane, 2008).

³(<http://www.djazairss.com/fr/liberte/93342>).

3.3 Le partenariat entre la BADR et la SAA :

La SAA a signée son accord de partenariat de bancassurance avec la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), le 21/04/2008, ce partenariat permettra également la commercialisation des produits d'assurance proposés par la SAA (assurances de personnes, les risques d'habitation, des risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage, a précisé le communiqué) à travers le réseau des agences de la BADR.¹

En contrepartie, la BADR perçoit une rémunération versée par la SAA sous forme de commissions prélevées sur les produits vendus par la banque.

3.2Le partenariat entre BEA et la CAAT:

Le marché algérien de la bancassurance est en pleine effervescence. Les produits d'assurance de la compagnie algérienne des assurances (CAAT) seront désormais disponibles au niveau des guichets des agences de la banque extérieure d'Algérie (BEA), a indiqué le 15/06/2010 un communiqué commun de ces deux institutions. Cette opération qui s'inscrit dans le cadre du partenariat bancassurance entre la BEA et la CAAT débutera dans un premier temps, au niveau de l'agence BEA Hassiba-Ben Bouali à Alger, avant d'être généralisée à l'ensemble des agences BEA prévus par la convention de distribution CAAT-BEA.²

En effet, les clients pourront acheter en un seul endroit en plus des produits bancaires, des produits d'assurance de personne, l'assurance voyage et l'assurance des effets de catastrophes naturelles.

3.4 Le partenariat entre CPA et la CAAR :

La CAAR et le CPA ont procédé le 01/07/2009à Alger, au siège de l'autorité CPA a Hydra, au lancement d'un partenariat portant sur la distribution de quatre produits d'assurance : l'assurance multirisque habitation, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance temporaire décès et l'assurance crédit.³

3.5 Le partenariat entre BNA et la CAAT :

La banque nationale d'Algérie s'est engagée à distribuer les produits d'assurance de la compagnie d'assurance et de transport (CAAT) au niveau de son agence. L'opération à été généralisées à 24 autres agences de cette banque à la fin de 2010.

¹ (<http://www.djazairess.com/fr/elwatan/158428>).

²<http://www.djairress.com/fr/latribune/82>).

³(<http://www.maghrebemergent.com/economie/algérie/46886-le-cpa-et-la-caar-entrent-en-partenariat-pour-le-payment-electronique-des-primas-d-assurance.html>).

Au terme de cet accord « Bancassurance », la BNA s'engage à distribuer des produits d'assurance de la CAAT qui concernent les particuliers tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.¹

Section 4 : Les produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie :

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

- Assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation ;
- Assurance-crédit ;
- Assurance des risques simples d'habitation ;
- Multirisques habitation ;
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques ;
- Risques agricoles ;

4.1 Branches d'assurance de personnes :**4.1.1 Assurances individuelles de personnes :**

Par définition, les assurances de personnes reposent sur la durée de vie des personnes et sur leur état de santé. Par extension, on y inclut également la Capitalisation (sous branche constituée de contrat d'épargne pure).

Les assurances de personnes ont pour objet de répondre aux besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne des particuliers afin de se protéger, eux et leurs proches ainsi que leur famille des conséquences financières fâcheuses d'accidents, de changement inhabituels dans la vie, après un décès, une incapacité, une blessure ou maladie.²

Les assurances de personnes se subdivisent en quatre catégories principales qui sont :

❖ L'assurance vie :

C'est le principal type d'assurance individuelle, elle comprend l'assurance décès, l'assurance cas-vie, l'assurance mixte ainsi que les formules d'assurances qui incluent des garanties liées à la durée de vie humaine. Plus précisément, celle-ci est complétée par une assurance Groupe qui garantit le décès et la vie selon les besoins du souscripteur.

¹ (<http://www.djazairess.com/fr/horizons/14384>).

² François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'assurance », 4^{ème} édition L'ARGUS édition Paris, p62.

❖ Les contrats de capitalisation :

Il s'agit de contrats d'épargne pure assimilables à des produits bancaires. Ils ne comportent pas de garanties spécifiques en cas de décès, mais ils peuvent prévoir en fin de contrat pour le contrat un montant capitalisé sous forme de rente (viagère, temporaire ou certaine).

❖ L'assurance contre les accidents corporels :

Cette assurance fournit des prestations en cas de décès, d'invalidité ou d'invalidité résultant d'un accident entraînant des dommages corporels.

❖ L'assurance maladie :

Ce contrat garantit une indemnité journalière et le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

4.1.1.1 Les assurances vie :**A. Les assurances en cas de vie :**

Il existe plusieurs types d'assurance vie à savoir : le capital différé, la rente viagère immédiate, la rente viagère différée, la rente temporaire, l'assurance sur une ou deux têtes et la contre assurance.¹

• Le capital différé :

Il s'agit d'une assurance qui prévoit qu'en cas de décès de l'assuré à la fin du contrat (c'est-à-dire l'expiration du contrat), l'assuré recevra un capital. Les primes d'assurance peuvent être à la fois unique (payées en une seule fois) et périodique, et ne s'accumulent plus en cas de décès de l'assuré.

Le principal avantage de cette assurance est que l'épargne du défunt complète celle des survivants par une participation aux réalisations technologiques de cette assurance.

• La rente viagère immédiate :

Pour une prime unique, l'assuré reçoit une rente versée annuellement, semestriellement, trimestriellement ou mensuellement à terme échu pour la vie de l'assuré.

• La rente viagère différée :

cette assurance est gérée en deux phases :

-1^{ère} phase : constitution de la rente moyennant le paiement d'une prime unique ou de prime périodique.

¹ Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris)

-2^{ème} phase : service de la rente.

C'est le meilleur régime de retraite; l'assuré cotise tout au long de sa carrière professionnelle depuis l'âge légal de travail (16) ans jusqu'à l'âge légal de la retraite (60) ans. Lorsqu'il des revenus suffisants, il est en retard depuis l'âge de la retraite.

- **La rente temporaire :**

Elle est versée comme la rente en cas de décès de l'assuré, mais au plus tard à la date prévue au contrat. Elle peut être immédiate ou différée.

- **La contre assurance :**

En cas de décès de l'assuré avant l'expiration du délai prévu au contrat, celle-ci prévoit le remboursement des primes versées au bénéficiaire désigné de l'assuré décédé.

B. Les assurances en cas de décès :

Il existe aussi, plusieurs types d'assurance décès à savoir : la vie entière, la temporaire au décès, la temporaire au décès sur une tête ou deux têtes.¹

- **Vie entière :**

Le bénéficiaire désigné recevra à tout moment un capital en cas de décès, la prime peut être unique, payée viagère jusqu'au décès de l'assuré ou l'assurance temporaire est alors payée au plus tard jusqu'à une date fixée dans le contrat, correspondant généralement à l'âge de la retraite de l'assuré.

- **Temporaire :**

En cas de décès de l'assuré avant le terme spécifié dans le contrat, le bénéficiaire recevra une indemnité forfaitaire. En revanche, si l'assuré est vivant à l'expiration du contrat, aucune prestation n'est due et la prime reste à l'assureur qui a converti le risque. Cette formule est souvent utilisée dans le cadre de la réception de crédit pour assurer le non- remboursement des soldes restant dus en cas de décès de l'emprunteur.

C. L'assurance mixte :

L'assurance mixte, à son tour propose plusieurs formules de couverture à savoir : la mixte proprement dite, le terme fixe, la mixte combinée.²

- **Mixte proprement dite :**

Dans le cas où l'assuré décède avant la fin du contrat ou si l'assuré est vivant à la fin du contrat, l'assureur verse le même capital dans les deux cas, car le bénéficiaire y est

¹ Jerome YEATMAN, op.cit, pp147-148

² IBID, op.cit, pp149-150

désigné au décès, ou généralement à l'assuré en cas de décès. Cette formule d'assurance conjugue prévention et épargne.

– **Terme fixe :**

Il s'agit d'un type d'assurance similaire à un hybride classique, mais le capital sera versé, en cas de vie ou en cas de décès, à la fin du contrat. La prime n'a qu'un caractère périodique et prend fin au décès de l'assuré.

– **Mixte combinée :**

Est un type d'assurance mixte dans laquelle le capital assuré en cas de décès n'est pas égal au capital assuré en cas de vie.

Lorsque le capital mort est supérieur au capital vivant, on parle de pension mixte, et inversement, on parle de « placement ou épargne mixte ».

L'assurance mixte aux deux têtes stipule qu'en cas de décès le versement du capital au premier décès, en revanche, le capital assuré en cas de vie ne sera versé que si les deux assurés sont encore en vie à la fin du contrat.

D. Les assurances en cas survie :

L'assurance de survie est l'assurance du bénéficiaire. L'assurance de survie est une assurance particulière, elle s'adresse à des personnes choisies par le souscripteur. Cette formule prévoit le versement des prestations précisées dans le contrat principal uniquement si le bénéficiaire désigné est vivant. Le contrat principal peut être une couverture décès (forfait ou rente) ou une mixte (dotale).

De ce fait, le souscripteur fait profiter les siens d'une des assurances de survie et il en existe plusieurs, à savoir : la rente éducation, la rente de conjoint dans le cadre d'une réversion, la rente de survie des enfants handicapés, le capital de survie et l'assurance dotale.

A. La rente éducation :

Versée aux orphelins jusqu'à la fin de leurs études et jusqu'à 18 ou 25 ans au plus tard.

B. La rente de conjoint :

Versée à la veuve jusqu'à son décès ou jusqu'à une date déterminée, telle que la date à laquelle la veuve perçoit la pension de survie versée au titre du poste de publication du régime de retrait.

C. La rente de survie aux enfants handicapés :

Versée aux enfants, handicapés au décès de leurs parents.

D. Le capital de survie :

Il est versé au bénéficiaire s'il est vivant au moment du décès de l'assuré.

E. L'assurance dotale :

Qui, à la base est une assurance à terme fixe, au terme du contrat, souvent à la majorité de l'enfant ou à la date de son mariage, un capital choisir au départ par le père ou, le souscripteur lui est versé s'il est en vie.

L'inconvénient de l'assurance survie est qu'en cas de décès du bénéficiaire avant le décès de l'assuré (dans le cas d'une rente ou d'un capital de survie) ou avant la fin du contrat, la prestation ne sera pas versée à l'assuré survivant.

Les réassurances compense ces désagréments et assuré le remboursement des primes payées dans ces cas.

4.1.1.2 Les assurances d'épargne et de capitalisation :**A. Les contrats « UNIVERSAL LIFE » :¹**

Se caractérisent par une grande flexibilité, reposant sur le principe que l'assuré, si possible, paie la prime au montant qu'il souhaite (c'est-à-dire en fonction de son épargne réelle^o). Il bénéficiera d'une garantie décès à la carte ou d'une garantie complémentaire et la prime correspondante sera déduite du montant assuré (c'est-à-dire sur l'épargne accumulée).

Le capital en cas de survie est égal au montant de l'épargne obtenue, c'est-à-dire la valeur acquise des différents versements diminuées des charges, des impôts et des primes d'assurance décès et complémentaire. En cas de décès sera versée au bénéficiaire désigné.

B. Les contrats à versement libre :

« Contrat de capitalisation », il s'agit de contrats d'épargne libre qui prévoient la constitution d'un capital au terme du contrat par des versements libres (en fréquence et en montant) :

- Versement unique qui peut être à tout moment complété par un ou plusieurs versements supplémentaires.
- Versement programmés à des fréquences déterminées par exemple : annuellement, semestriellement, trimestriellement ou mensuellement. Ce mode de versement est valable dans les opérations de prélèvements autorisés sur salaires ou sur comptes bancaires ou postaux.
- Versements libres en montant et en fréquence de versements, ce type de contrat ne prévoit pas de garantie décès ou complémentaire mais l'épargne constituée, à partir de

¹ L'article 60 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances

versements nets de frais et revalorisés au moins au taux minimum garanti dans le contrat, au terme du contrat peut être convertie au choix de l'assuré en rentes viagères, temporaires ou en annuités certaines. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'épargne constituée sera versée au bénéficiaire désigné.

C. Les contrats en unité de compte :

Les contrats d'assurance « Mono-support et multi-support » sont des produits qui entraînent une variabilité du capital garanti et des primes associées.¹

Ces produits basés sur la variabilité ne sont pas encore couverts par la réglementation des assurances en Algérie.

Il s'agit de produits d'assurance vie pour lesquels :

- Les primes, les provisions mathématiques et les prestations sont exprimées en nombre d'unités de compte non monétaires telles que les actions ou parts d'OPCVM dites « Valeur de référence ».
- Les risques de placement sont supportés par les assurés.

4.1.1.3 Assurance accident corporels :

Le mot accident signifie événement malheureux. Cependant, cette notion floue ne peut être retenue dans le contrat d'assurance. Bien qu'il n'existe pas de définition légale de la notion d'accident, la pratique et la jurisprudence ont établi une définition adoptée par la plupart des compagnies d'assurance.²

Dans les polices ou contrats d'assurance, on entend par accident toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et résultant de l'impact soudain d'une cause extérieure. Il existe plusieurs garanties accordées par l'assurance individuelle accidents :

A. La garantie décès par accident :

Si le décès survient dans l'année qui suit la date de l'accident, la compagnie d'assurance versera au bénéficiaire désigné le montant dépensé au titre de cette assurance.

Il est importe de préciser que l'indemnité en cas de décès accidentel n'est pas cumulable avec l'indemnité prévue en cas d'incapacité permanente lorsque le décès de l'assuré survient sur une période d'un an.

Après la date de l'accident, si la compagnie d'assurance a versé une indemnité forfaitaire pour incapacité permanente, alors le bénéficiaire du contrat n'aura droit qu'à la

¹ Jerome YEATMAN, op.cit, pp157

² Jerome YEATMAN, op.cit, pp186-191

différence entre le montant inscrit en cas de décès et le montant versé, que si le montant de capital garanti en cas de décès avéré dans ce cas est inférieur au montant de l'indemnité versée pour incapacité permanente, la compagnie d'assurance ne sera plus due au bénéficiaire.

B. La garantie incapacité permanente totale ou partielle :**– En cas d'incapacité permanente totale de l'assuré :**

L'assureur sera tenu la totalité du capital souscrit au titre de l'invalidité permanente.

– En cas d'incapacité permanente partielle :

En revanche, si l'incapacité est partielle, le montant versé sera réduit proportionnellement à l'étendue de l'incapacité restante.

Le taux d'incapacité est généralement déterminé par le conseiller médical de la compagnie d'assurance à l'aide d'un barème spécifié dans la police.

C. L'incapacité temporaire de travail (I.T.T.) :

En cas d'incapacité temporaire de travail, l'assuré perçoit une indemnité journalière fixée par le contrat. Cette indemnité sera versée à l'assuré pendant toute la période d'inactivité excédant 365 jours (01 année) à compter de la date de l'accident, déduction faite de la période d'exclusion.

Si la compagnie d'assurance détermine que l'assuré peut partiellement reprendre ses activités, le montant journalier prévu au contrat peut être réduit de moitié (50%). En outre, si l'assuré n'est pas salarié et n'est plus tenu de s'occuper de la chambre, le contrat mentionne clairement une indemnité journalière de 0.25% du montant des prestations réservées en cas de décès pour cause d'invalidité résiduelle et de capital partiel.

D. La garantie des frais médicaux pharmaceutiques :

Lorsqu'il y a un accident corporel, le médecin prescrit des médicaments, ces médicaments sont remboursés à hauteur du seuil ordonné par l'assureur sans que le montant total ne dépasse les frais réels engagés, la franchise étant due à l'assuré.

Les prestations de cette couverture d'assurance sont donc basées sur les frais réellement encourus par l'assuré. Le montant maximal de la réclamation est généralement spécifié dans le contrat.

4.1.1.4 Les assurances maladie (santé) :

Pour compléter les prestations des régimes obligatoires d'assurance maladie (sécurité sociale), les compagnies d'assurance proposent des contrats santé. Ces polices ont pour objet la couverture maladie, accident et la maternité. Les garanties de remboursement des frais de

soins médicaux et des marchandises varient selon les contrats, du remboursement séparé des clopinements au remboursement total ou partiel des frais supportés par l'assuré.

A. Les frais médicaux :

Les coûts des soins médicaux et des biens sont partie couverts par l'assurance maladie légale. En plus de ces avantages, les compagnies d'assurance offrent des garanties de frais de santé. Ils permettent de couvrir plus ou moins une partie des frais non remboursés par l'assurance obligatoire:

- Garantie du remboursement du ticket modérateur, c'est-à-dire la part de frais laissée à la charge de l'assuré sur la base du tarif de convention du régime obligatoire.
- Garantie de tout ou partie des dépassements d'honoraires (150%, 200%, voire au-delà, du tarif de convention du régime obligatoire), mais sans excéder le montant des frais réels, justifiés par l'assuré.

La nature des frais de soins garantis varie selon les contrats. Par exemple :

- Les frais d'hospitalisation médicale ou chirurgicale, actes et frais de chirurgie.
- Le forfait journalier hospitalier et, parfois, le supplément en chambre particulière.
- Les consultations et visites de médecins généralistes ou spécialistes.
- Les frais pharmaceutiques.
- Les frais d'analyse et de laboratoire.
- Les actes de pratique médicale courante et les actes d'auxiliaires médicaux.
- Les actes d'électroradiologie, de neuropsychiatrie, d'obstétrique.
- Les frais d'optique : montures, verres et lentilles.
- Les frais de soins et de prothèses dentaires.

D'autres formules qui englobent des prestations supplémentaires peuvent également être proposées telles que :

- Une prime de maternité ou un forfait naissance.
- La prise en charge d'actes de soins ou de prévention non pris en charge par le régime obligatoire.
- Un forfait pour les cures thermales.
- Un forfait obsèques.
- Un forfait Hadj ou Omra.

B. La garantie incapacité temporaire :

Cette garantie prévoit le versement d'une indemnité journalière en cas d'arrêt de travail pour cause de maladie ou d'accident. Son montant dépend des revenus de la personne concernée au moment de la conclusion du contrat. Elle ne peut excéder le montant de la perte de revenu réelle à verser à l'assuré suite à l'intervention des organismes sociaux.

En règle générale, les congés ne sont payés qu'après une certaine période, appelée la franchise (par exemple, à partir du 16^e ou 31^e jour d'arrêt de travail). Cette déduction varie parfois selon qu'il s'agit d'un accident ou d'une maladie. Le délai de paiement maximal dure généralement plus de 360 ou 365 jours.

C. La garantie invalidité :

Elle prévoit, aux termes du contrat, une indemnité forfaitaire ou une rente en cas d'incapacité permanente, totale ou partielle, consécutive à une maladie ou à un accident. Le degré de blessure est déterminé par le professionnel de santé mandaté par compagnie d'assurance selon le barème de référence précisé dans le contrat.

D. Le tiers payant :

Des conventions signées entre les compagnies d'assurances et certains professionnels de santé (pharmaciens, laboratoires pharmaceutiques, radiologues...) pourront à l'avenir exonérer les assurés du paiement de l'avance sur les frais de soins obligatoires lorsqu'ils ont souscrit une couverture complémentaire auprès d'une compagnie d'assurance.

En pratique, dans le cadre du régime obligatoire, il suffit que l'assuré présente au personnel médical une attestation de tiers payant délivrée par la CNAS. Les compagnies d'assurance n'ont pas encore introduit l'assurance maladie au niveau individuel, elle est vendue comme une assurance complémentaire au sein de l'assurance groupe (assurance sociale ou l'assureur intervient avec une surprime de 20%) que les employeurs souscrivent habituellement au profit de leurs salariés.

E. Contrat individuel ou collectif :

Une assurance complémentaire santé peut être souscrite individuellement ou en s'associant à un groupe par l'intermédiaire d'un employeur ou d'une association, professionnelle ou non. Au cas par cas, l'adhésion à un contrat collective ou obligatoire. L'adhésion obligatoire résulte, par exemple, d'une convention ou d'une convention collective.

F. Les personnes assurées :

Une assurance maladie complémentaire peut être souscrite par un ou plusieurs membres de la famille. Par exemple, en Algérie, il est signé dans le cadre d'un accord collectif réalisé par l'employeur pour le compte des salariés. La possibilité d'adhésion peut dans certains cas être étendue aux membres de la famille du travailleur.¹

4.1.1.5. L'assistance :

L'assistance fournit à l'assuré une aide en nature si nécessaire (dépannage à domicile, envoi de professionnels de la santé dans une autre partie du monde, cette formule permet à la compagnie d'assurance d'éviter un sinistre (accident).

Souvent, l'assistance est rattachée à des polices d'assurance antérieures.

D'autres polices d'assurance sont vendues séparément des polices telles que :

- Assistance à domicile en cas d'hospitalisation en envoyant une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.
- Soutien scolaire.
- Aide à domicile aux personnes âgées
- Assistance téléphonique, plate-forme de conseils santé, service d'information.
- Garde d'enfants.
- Garde d'animaux.

4.1.2. Les assurances collectives de personnes (destinés aux entreprises) :

Qu'elle figure ou non dans les conventions collectives, l'assurance-vie collective est un mécanisme d'assurance qui concerne principalement les relations de travail. Elles permettent de sécuriser un certain nombre déterminé de personnes travaillant dans une entreprise. Cette forme d'assurance est très populaire au Japon. Le contrat est signé par le chef d'entreprises à l'égard de chaque salarié, qui se voit délivrer une attestation précisant le montant d'assurance auquel il a droit.

L'employeur paie tout ou partie de la prime. La somme assurée est généralement basée sur l'ancienneté de l'assuré et est proportionnelle à son salaire. ²De plus, ces polices peuvent souvent être échangées contre des polices individuelles lors du départ d'un employé.

Les primes associées à ce type d'assurance sont généralement inférieures à celles des polices individuelles car à prestations égales, des réductions de groupe s'appliquent.

² L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

Dans ces relations avec le personnel, le chef d'entreprise doit souscrire à des assurances obligatoires et autres contrats optionnels pour motiver les salariés. Quelques contrats fréquents chez les assureurs Algériens sont prévus par l'ordonnance N°95-07 relative aux Assurances notamment dans les articles 62, 63, 64, 67 de la présente ordonnance.

4.1.2.1. L'assurance accident de travail :

Il s'agit d'une assurance obligatoire qui couvre le personnel, prend en charge les frais de traitement médical et indemnise le personnel en cas d'accident du travail sur le trajet du domicile au lieu de travail, l'assureur s'engage à évaluer les prestations d'invalidité en cas d'un accident de ce type.

Ce type d'Assurance est pris en charge par des fonds publics (caisses de sécurité sociale) dans le tiers monde, cependant, l'incapacité de ces fonds à payer ouvre la porte à de nombreux assureurs pour avoir un prix plus abordable que l'achat de ce type d'assurance.

4.1.2.2. Les contrats de prévoyance :

Cette assurance tantôt obligatoire tantôt non, peut couvrir une panoplie de garanties telles que :

- Le risque maladie de santé lui-même et de sa proche famille, époux ou épouse et enfants mineurs.
- Le risque vieillesse du salarié et en cas de réversion de la veuve.
- Le risque chômage du salarié.
- Le risque décès du salarié, ou du conjoint et de ses enfants mineurs.
- Le risque invalidité en cas de perte définitive de santé possibilité d'espérer un niveau professionnel.

4.2. L'assurance-crédit :

Pour les entreprises qui traitent souvent du crédit, il convient d'avoir une police d'assurance-crédit contre le risque commercial (défaillance du client). A noter que le non recouvrement de créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontière, interdiction de transfert monétaire, nationalisation,..) est exclu de ce type de contrat par les compagnies d'assurance. Les gouvernants ont créé une société spécialisée dans ce type de protection contre les risques (exemple : COFACE en France).¹

¹ L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

Les sociétés d'assurance peuvent être autorisées à émettre des dépôts de garantie (obligations de tiers de payer les dettes du débiteur principal envers les créanciers en cas de défaillance du principal).

4.3. L'assurance des risques simples d'habitation :

L'assurance habitation (incendie – risques simples) offre une protection contre les dommages causés.

Diverses situations peuvent endommager votre maison, notamment les incendies, les inondations, les tempêtes et les catastrophes naturelles. De plus, certains événements peuvent causer d'autres problèmes dont vous êtes responsable, comme des dégâts d'inondations qui endommagent également la maison de votre voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation interviendra également.

4.4. Multirisques habitation :

4.4.1. Assurance des dommages aux biens :

Il vise à protéger les biens matériels d'une personne ou d'une entreprise contre les dommages ou les pertes causés par des événements suivantes :

4.4.1.1. Incendie et risque annexes :

- **Incendie:**

Le Code des assurances Algérien en son article 44 définit l'incendie comme suit : « L'assureur contre l'incendie répond de tous dommages causés par le feu. Toutefois, il ne répond pas, sauf convention contraire, de ceux occasionnés par la seule action de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu ou d'une substance incandescente s'il n'y a pas eu commencement d'incendie susceptible de dégénérer en incendie véritable. »¹

- **Foudre :**

Les assurances couvrent les dommages, autres que ceux d'incendie, dus à la chute de la foudre sur les biens assurés. Sans couverts les dommages directement causés par la foudre. Ainsi, on exclut l'appareil électrique resté branché et endommagé par les effets de la foudre, car il s'agit de dommages indirects. L'extension foudre tend à être systématisée et intégrée dans le risque de base.²

¹L'article 44 de l'ordonnance n°95-07 du 25/01/1995 code civil Algérien.

²COUILBAULT François, COUILBAULT-Di Tommaso Stéphanie, HUBERTY Virginie.Op-Cit, P256

- **Explosion :**

les explosions de toute nature et, notamment, des gaz servant au chauffage, à l'éclairage et la force motrice, de la dynamite et autres explosifs analogues, des matières ou substances autres que les explosifs proprement dits, ainsi que les explosions et coups d'eau des appareils à vapeur, à l'exception des crevasses et fissures dues, notamment, à l'usure, au gel et aux coups de feu.

- **Electricité atmosphérique ou canalisée :**

étant entendu que la garantie de l'assureur s'étend aux dommages résultant du fonctionnement électrique normal ou anormal pouvant atteindre les appareils récepteurs de radio ou télévision, les appareils électroménagers et compteurs électriques, sont toutefois exclus les dommages causés aux transformateurs, aux lampes, aux fusibles, aux résistances chauffantes, aux couvertures chauffantes, aux appareils électroniques et ordinateurs.¹

- **Dommages ménagers :**

Cette garantie est réservée aux particuliers. Elle permet de couvrir les dommages de brûlures résultant de la seule action de la chaleur, du contact du feu ou d'une substance incandescente, qui ne sont pas couverts dans la garantie de base, par exemple, brûlure par un fer à repasser. Sont concernés les biens assurés, notamment les vêtements, les meubles, etc. Restent exclues les brûlures de cigarettes.²

- **Chute d'avions :**

Les dommages matériels autres que ceux d'incendie et d'explosions causés aux objets assurés par le choc ou la chute des appareils de navigation aérienne ou de parties d'appareils, ou d'objets tombant de ceux-ci.

4.4.1.2. Dégâts des eaux :

Les fuites d'eaux accidentelles ou les débordements provenant des conduites non souterraines et tous appareils à effet d'eau et de chauffage.

4.4.1.3 Bris de glaces :

Cette assurance garantit le choc accidentel brisant les miroirs et glaces étamés fixés aux murs appartenant à l'assuré (murs des parties communes seulement pour les bâtiments en copropriété).³

¹<https://caar.dz/wp-content/uploads/2017/03/mrh.pdf>, p23

²Condition générale du contrat d'assurance : « multirisque habitation ». Op.cit, P26.

³<https://caar.dz/wp-content/uploads/2017/03/mrh.pdf>, p24.

4.4.1.4. Vol :

Sont couverts les dommages dus vol ou une tentative de vol des biens assurés commis à l'intérieur des parties de locaux, par fraction, escalade ou l'usage prouvé de fausses clefs commis dans l'une des circonstances suivantes :

- Soit sans effraction, s'il est établi que le voleur a pénétré clandestinement dans les locaux ;
- Soit avec violence dûment constatée sur l'assuré, sur celle d'un membre de sa famille habitant avec l'assuré ou sur l'un de ses préposés ;
- Soit par les employés de maison, avec ou sans effraction, à la condition que l'auteur présumé du vol fasse l'objet d'une plainte non retirée sans l'accord de l'assureur.¹

4.4.2. Assurances de responsabilités :**4.4.2.1. La responsabilité locative :**

Porte sur l'ensemble des dommages accidentels causés au bâtiment occupé par l'incendie, l'explosion ou le dégât des eaux, par la faut présumée ou prouvée du locataire occupant (ou des personnes sous sa responsabilité).²

4.4.2.2. La responsabilité envers le locataire :

Fait référence à l'obligation d'un locataire de souscrire une assurance qui le protégé contre les dommages qu'il pourrait causer à la propriété louée, ainsi qu'à la responsabilité civile envers les tiers.

4.4.2.3. Responsabilité civile accidents immeubles :

Fait référence à la couverture offerte aux propriétaires ou aux locataires d'un immeuble pour les dommages corporels ou matériels causés à des tiers en raison d'un accident survenu dans l'immeuble.

L'assurance responsabilité civile en cas d'accident dans un immeuble vise à protéger l'assuré de conséquences financières potentielles liées à des dommages matériels causés à une autre personne dans l'immeuble. Par exemple, si quelqu'un se blesse en glissant et tombant dans le hall de l'immeuble ou si un objet tombe d'une fenêtre et endommage la voiture d'un tiers, l'assurance responsabilité civile peut couvrir les frais médicaux, les réparations ou les poursuites légales éventuelles.

¹<https://slideplayer.fr/slide/10327119/>

²<https://www.capital.fr/immobilier/responsabilite-civile-locative-1373992>

4.5 Assurance obligatoire des risques catastrophiques :

Jusqu'au début des années 1980, tous les contrats (tous risques chantier et tous risques montage) excluait les dommages causés par les catastrophes naturelles. Néanmoins, la loi sur les assurances de 1980 a introduit la couverture des catastrophes naturelles dans le cadre du contrat incendie.

L'ordonnance de 1995 a étendu la possibilité de couvrir les risques de catastrophes naturelles à l'ensemble des contrats d'assurance « dommages ». Il ne s'agissait jusqu'alors que de la couverture des risques d'entreprise.

Après les conséquences catastrophiques des inondations de Bab El Oued (novembre 2001) et du tremblement de terre de Zemmouri dans la Wilaya de Boumerdès (mai 2003), une obligation d'assurance a été édictée. Elle vise d'abord les biens des particuliers, mais également les biens industriels et commerciaux.

Conclusion :

Le concept de bancassurance désigne effectivement la distribution de contrats d'assurance par les banques, les établissements financiers et les institutions assimilées. Il est apparu en Europe dans les années 70-80.

La bancassurance en Algérie se limite à la distribution des produits d'assurance par les réseaux bancaires depuis 2006 sur le plan législatif.

Chapitre III

Introduction :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a récemment signé une convention de distribution des produits d'assurance de la Société d'Assurances Algérienne (SAA), ce qui lui permet d'intégrer définitivement l'activité de la bancassurance. Cette intégration vise à réaliser des objectifs de rentabilité, à fidéliser les clients et à promouvoir l'image de la banque.

Il est important de noter que la bancassurance ne nécessite pas une réorganisation complète des activités des banques ou des compagnies d'assurance nationales. Il s'agit plutôt d'un ajustement de l'organisation visant à approfondir et élargir la gamme de produits financiers, ainsi qu'à exploiter les opportunités d'économies. Il devient essentiel d'identifier les conditions nécessaires à un développement équilibré, capable de répondre aux besoins croissants d'une société de plus en plus exigeante en matière de protection financière, tout en garantissant la solvabilité du système.

Dans ce dernier chapitre, nous commencerons par présenter un aperçu de la BADR et de la SAA. Ensuite, nous examinerons les différentes procédures de commercialisation des produits de bancassurance.

Section 01 : Présentation de la BADR- Banque

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), tout comme les autres banques algériennes, a récemment conclu une convention avec son partenaire d'assurance SAA (la société algérienne des assurances), pour la vente et la distribution de produits d'assurance à travers son réseau. L'objectif de cette section est de présenter les deux activités la BADR et SAA.

01. Présentation de la BADR :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition , et ce, dans le respect du secret bancaire.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

En effet, à sa création la BADR était un établissement à vocation agricole, puis suite à la promulgation de la loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit, elle s'est investi dans les

autres créneaux de l'activité bancaire, en effectuant les opérations d'octroi de crédits ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion consacrant dans son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activité. Sur le plan technique la BADR a enrichi son activité par l'introduction des nouveaux procédés informatiques notamment le « Swift » pour l'exécution des opérations du commerce extérieur en 1991 et le « Sy bu » pour le traitement des opérations bancaires en 1992 (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).¹

En 2000, la BADR a commencé l'opération de dématérialisation des moyens de paiement et le lancement de nouveaux produits. D'ailleurs, la BADR a intégré le lancement de la bancassurance en signant un accord avec la SAA et cela en 2008.

1.1 Les missions de la BADR

La 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 toute personne faisant la demande
- La réception des dépôts à vue et à terme
- La participation 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 domiciliées.

1.2 Les objectifs de la BADR

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts 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 tant en dinars qu'en devises. - L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines 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 leurs besoins.

¹<http://www.badr-bank.dz/>

- 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 produits.¹

1.3 La présentation de l'agence BADR AZAZGA :

La BADR AZAZGA, agence « 571 » c'est une banque qui se situe à la Daïra d'AZAZGA à 30km de la Wilaya de tizi ousou. Elle est issue de restructuration en 1982 de la BNA en deux banques BADR et BNA.

Cette agence existe depuis les années 1970 autant que bureau périodique qui ouvre Seulement les jours de marché avec deux éléments à savoir : un caissier et un chef de bureau Pour exécuter quelques opérations de caisses.

Son existence réelle autant qu'agence se fait en 1970 avec l'augmentation de l'effectif. En 1982 l'agence a changé de tutelle avec la structure de la BNA pour être une agence de la BADR vu la vocation agricole de la région. En l'an 2000 l'agence change de siège pour occuper un bâtiment neuf en plein centre-ville d'Azazga ; et voit son personnel augmenter à 22 éléments.

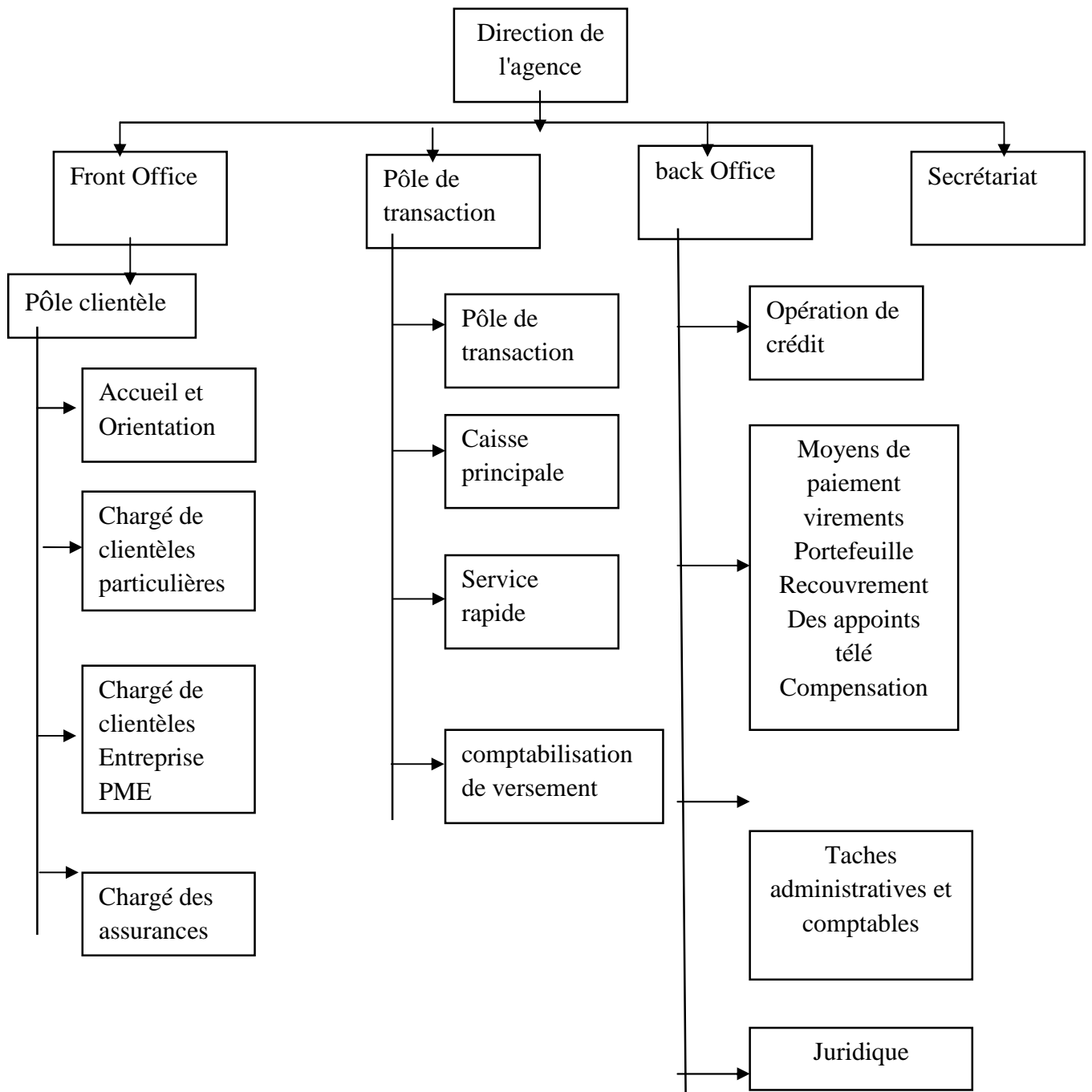
1.4 Organigramme

La BADR, comme toute autre banque publique algérienne, est représentée par trois niveaux hiérarchiques : la direction générale, Les entités régionales et les agences locales. 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 réadapter aux nouvelles procédures de management et de gouvernance des banques. Actuellement, l'organigramme général de la BADR, fait ressortir plusieurs fonctions ou groupe de fonction².

¹<http://www.cawjijel.org/fr/financement-agricole/87-presentation-de-la-banque-badr>

²Données délivrées par la BADR agence n°580, de Tizi-Ouzou

Schéma N° 01: L'organigramme de l'agence BADR



Source: Document interne de la BADR

2- Présentation de SAA :

-La S.A.A a été créée le 12/12/1963 sous forme d'une société mixte Algero-Egyptienne (dont la part Algérienne était de 61% du capital et de 39% Egyptienne), Après la promulgation du monopole étatique sur les opérations d'assurance, la S.A.A est nationalisée et devenu une société de droit publique le 27/05/1966.

- Le 21/05/1975 la S.A.A était détentrice du monopole d'exploitation des risques simples, d'automobiles et des assurances des personnes en vertu du principe de spécialisation des entreprises d'assurance.
- Vu le passage à l'autonomie dans le cadre des réformes économiques, la S.A.A est transformée en EPE (par actions) par un acte notarié le 21/02/1989 dotée d'un Capital de 80 millions de DA.
- Par un acte notarié en 1991, la S.A.A a vu la modification de son projet social qui élargit ses activités d'assurances à toutes les branches, alors qu'auparavant ces dernières se limitaient aux assurances automobiles, assurances des personnes et les risques simples et ce, dans le cadre de la spécialisation des compagnies d'assurances par l'Etat en 1975.

2.1 Mission de la société nationale d'assurance SAA

La société nationale d'assurance est une entreprise de droit privé autonome financièrement qui a pour mission de pratiquer les opérations d'assurance pour :

- offrir des garanties aux clients pour les différents risques qui atteignent leurs patrimoines et leurs personnes cas d'accidents ou de décès.
- en tant qu'institution financière, la SAA pour mission de mobiliser l'épargne à long terme et de contribuer au développement de l'économie nationale.¹

2.2 Les objectifs de SAA :

Les objectifs de la SAA sont les suivantes :

- Amélioration constante de la qualité du service au profit de la clientèle par l'accélération du rythme des indemnisations et la qualité de l'accueil dans ses agences;
- Maintien de la croissance du chiffre d'affaire ;
- Amélioration du niveau de formation des cadres ;
- Modernisation du système de gestion et d'information ;

¹<https://wikimemoires.net/2022/05/la-societe-nationale-dassurance-saa/>

- Extension de ses canaux de distribution ;
- Consolidation de sa composition de 1^{er} Rang du marché national.

2.3 Organisation de SAA :

2.3.1 Au niveau central :

La SAA est actuellement composée de certains nombres de directions ou de divisions. Ces derniers sont rattachés à deux directeurs généraux adjoints, techniques et administratifs.

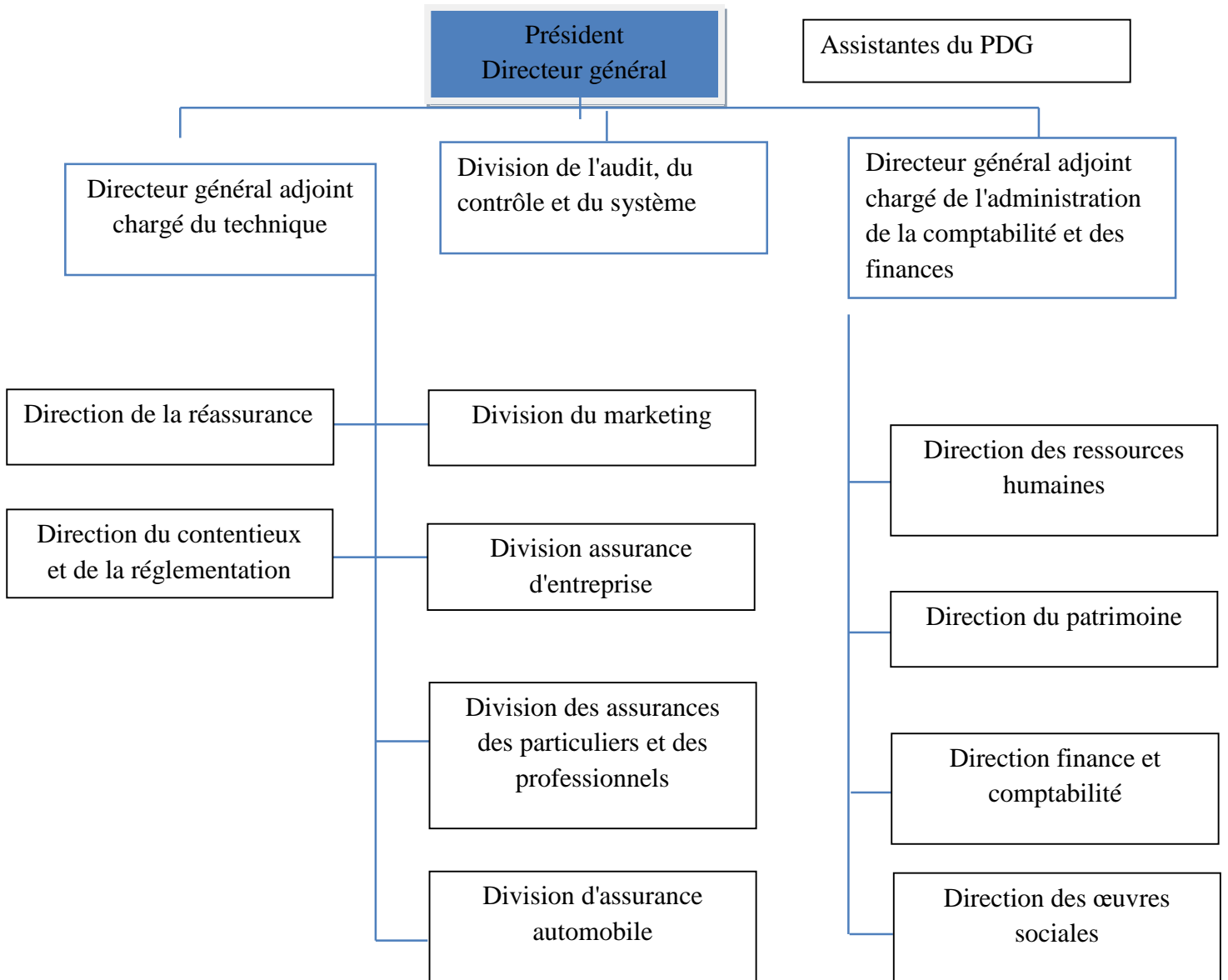
➤ Les directions (divisions) rattachées au directeur adjoint administratif

- La direction des Ressources Humaines (DRH) ;
- La direction du Patrimoine (DP) ;
- La direction Finance et Comptabilité ;
- La direction des Œuvres Sociales.

➤ Les directions (divisions) rattachées au directeur adjoint technique

- Division de l'Audit du contrôle et du Système Informatique (DSI) ;
- Direction de Réassurance ;
- Direction du Contentieux et de la Réglementation (DCR) ;
- Division Marketing ;
- Division des Risques d'Entreprises (DRE) ;
- Division des Risques des Particuliers et des Professionnels (DRPP) ;
- Division de l'assurance Automobile (D. Auto) ;
- Division Vie (D. Vie).

Schéma N° 02: L'Organigramme de la direction générale



Source: document interne de la SAA

2.3.2 Au niveau régional :

La direction régionale est organisée par différents éléments qui chapeautés par le directeur régional (DR), il est chargé de diriger et organiser l'entreprise, de plus que la dernière parole concernant la prise de décision reviens à lui.

Le directeur adjoint : il remplace le DR en cas d'absence dans la prise de certaines décisions et l'aide dans l'exercice de ses fonctions.

Au-dessous de ces deux directions on trouve 5 départements, et chaque département est divisé en plusieurs services.

➤ **Département I.A.R.D.T (incendie, Accident, Risque divers, transport)**

- service risque des particuliers
- service risques industriels : accidents relatifs à l'exercice d'un travail dans une entreprise industrielle
- service risques agricoles : accidents relatifs à l'exercice d'un travail agricole
- service assurance transport : accident relatifs aux véhicules de transport

➤ **Département automobile**

S'occupe de toutes assurances de véhicules il se compose de 3 services :

- service sinistres matériels (véhicules ou autre matériel touché)
- service sinistres corporels (personnes touchées)
- service production (contrôler les contrats d'assurance)

➤ **Département commercial**

Comprends les ventes et les achats qui se réalisent au niveau de la SAA, il a deux services :

- service statistique
- service animation

➤ **Département administration général**

Il s'occupe de tout ce qui concerne les travailleurs de la SAA (recrutements, GPEC) ses services sont :

- service personnel
- service moyens généraux

➤ Département finance et comptabilité

Il est chargé des montants des assurances, il a aussi deux services :

- service finance
- service comptabilité¹

Section 2 : la présentation des produits BADR-SAA :

L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes.

Le choix des produits, abstraction faite des attentes de la clientèle, est intimement lié à la qualité du réseau de distribution dont le niveau de connaissances exigé devient de plus en plus élevé avec la hausse de la sophistication des produits. C'est ainsi que les bancassureurs ont commencé à distribuer des produits très simples pour faire habituer le personnel à ce nouveau métier qui est l'assurance.

Cette section abordera la présentation des produits BADR-SAA. Elle est structurée selon les points suivants :

Tout d'abord, l'objet de chaque contrat d'assurance, ainsi que leurs exclusions, valeurs assurées, enfin leurs méthode de calcul des primes et les déclarations de sinistre :

3.1 Le Contrat Grêle :**3.1.1 Objets de l'assurance Grêle :**

Conformément à l'article 1 des conditions générales Grêle, le contrat d'assurance grêle prend en charge **exclusivement** les **pertes de quantité** provoquées par la **grêle**, c'est à dire l'action mécanique du choc des grêlons sur les récoltes sur pied.

Pour la vigne et en général les produits de l'arboriculture, les fruits seuls sont assurés. Les dommages de grêle à la vigne et aux produits de l'arboriculture ne sont indemnisés que si le stade **de la floraison est passé**.

La garantie de la Société peut être étendue à la **perte de qualité** des récoltes assurées moyennant le paiement d'une surprime et stipulations expresses aux conditions particulières ;
Cette garantie est exclue des couvertures de la SAA.

3.1.2 Exclusions :

Il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées par :

- La tempête, les inondations, le raz de marée ;
- Le gel et le poids de la neige ;

¹<https://wikimemoires.net/2022/05/la-societe-nationale-dassurance-saa/>

- La sécheresse, le sirocco et les coups de vent ;
- Les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes ;¹
- Les traitements par hormones fertilisants et produits phytosanitaires ;

3.1.3 Récoltes assurables et date limite de souscription :

Le contrat grêle est, généralement, réservé aux exploitations fruitière, maraichères ou ornementales. Pratiquement toutes les récoltes fruitières et maraichères peuvent être couvertes contre le risque de grêle ; pour les céréales, c'est le contrat **Multirisques grêle et incendie** qu'il convient de proposer.

IMPORTANT : Les céréales sont couverts par des contrats multirisques grêle et incendie des récoltes.

3.1.4 Prix au quintal des récoltes :

Pour les récoltes fruitières et maraichères principalement, le prix à retenir est le **prix au quintal (DA/Qtl)** des récoltes qui est proposé par l'assuré sans toutefois être supérieur au prix du marché local.

3.1.5 Valeurs assurées :

Pour calculer les valeurs assurées de chaque récolte, nous devons à partir des renseignements figurant sur l'état parcellaire déterminer :

▪ La production totale de la récolte (en quintaux) :

C'est le produit de la superficie (Ha) de chaque parcelle par le rendement (Qtl/ha) prévisionnel à l'hectare de la récolte, μ

▪ La valeur totale de la récolte (en DA) :

C'est la valeur assurée ; elle est le **produit** du **prix unitaire** de la récolte (DA/Qtl) **par la production totale** de la récolte.

3.1.6 Calcul des primes :

Les taux de prime de la garantie Grêle, sont donnés en **Pour-cent(%)**.

La prime d'assurance est alors obtenue en multipliant la valeur totale de chaque récolte par son taux de prime.

La prime totale est la somme des primes de toutes les récoltes assurées.

¹ Document interne propre à l'agence BADR 571 de AZAZGA

3.1.7 Déclaration de sinistres :

Aussitôt après une chute de grêle ayant détruit plus de dix **(10%) pour-cent** de la récolte dans une parcelle assurée, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société, au plus tard, le **Quatrième jour** qui suivra le sinistre.

3.1.8 Echéance des garanties :

La date d'expiration du contrat coïncide avec la "**fin de la récolte**". Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat des **dates précises d'expiration des garanties** sans pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes figurant sur les conditions générales, à savoir :

- Le 01 Aout pour l'orge et l'avoine,
- Le 31 Aout à midi pour les autres céréales,
- Le 01 Novembre à midi pour la vigne,
- A la date fixée aux conditions particulières pour toutes les autres récoltes,
- Les récoltes restant sur pied après ces dates seront considérées comme abandonnées.

3.2. Le contrat incendie des récoltes :**3.2.1 Objets de l'assurance Incendie des récoltes :**

L'assurance Incendie des récoltes, des céréales et légumineuses principalement, a pour objet de garantir les **pertes de quantité** que peut subir l'assuré par suite d'un incendie, conformément aux dispositions de l'article 1 des conditions générales.

Les récoltes assurées peuvent se trouver, soit sur pied ou alors constituées en meules (contrat non concerné par la bancassurance). Durant la période de garantie des récoltes sur pied, les récoltes pouvant se trouver sur l'aire de la parcelle, en instance d'être ramassées (après moisson) sont également couvertes.

Par ailleurs, la garantie de la Société est également étendue :

Au recours des voisins et des tiers : C'est à dire, contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que l'assuré peut encourir aux termes des articles 124 et suivants du code civil, en raison des dommages matériels causés aux voisins et tiers résultant d'un incendie survenu dans les biens assurés.

A l'incendie de la sacherie : C'est la perte suite à un incendie des sacs et emballages destinés au stockage des récoltes devant être moissonnées.

Le contrat d'assurance incendie des récoltes a pour objet de garantir les récoltes sur pied (en plein champ) principalement des céréales et certaines légumineuses (Blés Dur et Tendre, Orge, Avoine, Trèfle, etc....) contre les risques d'incendie.

Pour les récoltes de blés (dur et tendre) et l'orge principalement, la garantie porte, à la fois, sur le grain (produit principal) et sur les pailles (produit secondaire).

3.2.2 Exclusions :

L'article 3 des conditions générales énumère les exclusions propres à cette couverture ; il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées par :

- La tempête et les vents violents, les inondations, le raz de marée,
- le gel et le poids de la neige, la sécheresse, le sirocco,
- les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes,
- les traitements par hormones fertilisants et produits phytosanitaires,
- la guerre civile, émeutes, les actes de terrorisme et de sabotage,
- l'incendie des arbres fruitiers et de leurs récoltes,

3.2.3 Récoltes assurables et date limite de souscription :

Les cultures assurables sont les céréales, les fourrages et certaines légumineuses.

Par ailleurs, la date limite de souscription des contrats incendie est fixée, au plus tard, au :

3.2.4 Valeurs assurées :

Pour calculer les valeurs assurées des récoltes, nous devons à partir des renseignements figurant sur l'état parcellaire déterminer :

- La production de la récolte (en quintaux) :

C'est le produit de la **superficie (Ha)** de chaque parcelle par son **rendement (Qtl/ha)** prévisionnel à l'hectare, pour les grains et les pailles.

- La valeur de la récolte (en DA) :

C'est la valeur assurée ; elle est la somme **du produit du prix unitaire(DA/Qtl)** des grains **par** : sa **production** +le **produit du prix unitaire (DA/Qtl)** des pailles **par** sa **production**.

3.2.5 Calcul des primes :

Les taux de primes des garanties Incendie des récoltes sont donnés en **Pour-cent (%)**.

La prime d'assurance est obtenue en multipliant la **valeur totale de chaque récolte par son taux de prime**.

La prime totale est obtenue en **additionnant** les primes de l'ensemble des parcelles et récoltes assurées contre incendie.

3.2.6 Echéance des garanties :

La date d'expiration du contrat coïncide avec la "**fin de la récolte**". Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat les dates **précises d'expirations des garanties** sans pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes :

1. Le 01 Aout pour l'orge et l'avoine,
2. Le 31 Aout à midi pour les céréales,
3. à la date fixée aux conditions particulières pour toutes les autres récoltes.

Au-delà, les récoltes restant sur pied seront considérées comme abandonnées.

3.2.7 Déclaration de sinistre :

En cas de sinistre l'assuré doit aviser la Société, au plus tard, dans les **SEPT (07) JOURS** qui suivent sauf cas fortuit ou de force majeure.

3.3 Le contrat multirisques bétail :**3.3.1 Objet et étendue de l'assurance :**

L'article 01 des conditions générales Multirisques Bétail, énumère les garanties du contrat couvrant les dommages matériels causés aux bâtiments, à leur contenu ainsi qu'au cheptel vif, à savoir :

- l'Incendie, les Explosions et chute de la foudre,
- les Inondations,
- la Tempête,
- les Dégâts des eaux,
- la Mortalité.

3.3.2 Procédure de souscription :

Formalités à remplir à la souscription : L'assuré doit déclarer tous les animaux de même espèce, d'âge assurable ou non, qu'il possède, acquiert ou détient en cours de contrat, quel que soit destination.

Il doit établir un procès-verbal de vérification ne remontant pas à plus de **DIX(10) jours**, établi à ses frais par un vétérinaire, et donnant tous les renseignements sur l'état de santé des animaux, leur signalement et, N° d'identification, leurs tares et infirmités éventuelles ainsi que leur valeur marchande.

3.3.3 Animaux assurables :**- Age des animaux :**

L'âge minimum d'admission à l'assurance est fixé à **Deux (02) mois** et la garantie Mortalité n'est accordée que pour les animaux ayant moins de :

- **15 ans** pour l'espèce équine,
- **10 ans** pour les espèces bovines ; ce sont les élevages de bétail qui feront.

- Animaux importés :

Les animaux importés ne seront admis à l'assurance qu'après un délai de présence sur le territoire national de **02 mois**.

Les animaux dont l'importation remonte à **moins DEUX (02) mois ne sont pas assurables** contre la mortalité par suite de maladies mais peuvent, toutefois, être garantis contre les accidents.

3.3.4 Valeurs assurées :

D'après les informations fournies par l'assuré sur la déclaration de risque, il y a lieu de déterminer les valeurs à assurer des différents risques de l'élevage.

a. Le(s) bâtiment(s) :

Il s'agit des valeurs déclarées ou fixées par l'assuré pour son ou ses bâtiments d'élevage et de tous les autres bâtiments (Stockage par exemple) se trouvant dans son exploitation. La où les valeurs déclarées devraient, normalement, refléter la ou les valeurs de reconstruction en cas de sinistre.

b. Le contenu et le matériel d'exploitation :

A défaut de présentation de factures justificatives, l'éleveur fixe les valeurs des marchandises se trouvant dans le ou les bâtiments assurés (le lait(pour un producteur laitier), les approvisionnements et marchandises (la paille, fourrages, aliments et produits vétérinaires,

etc...) d'une part, et les valeurs du matériel d'exploitation (silos d'alimentation, chariot trayeur, cuve isotherme pour le stockage du lait, groupe électrogène, etc...) d'autre part.

c. Le cheptel vif :

Pour chaque bête présente dans l'exploitation, la valeur déclarée doit, en réalité, refléter sa valeur marchande.

Néanmoins, pour des impératifs d'équilibre technique et de limitation des engagements sur la garantie Mortalité, la valeur d'assurance par animale, pour la garantie Mortalité, est limitée à un maximum de **180000,00 DA**, soit une valeur assurée par bête plafonnée à **180000,00 DA** actuellement.

3.3.5 Echéance des garanties :

Le contrat d'assurance Multirisque bétail est consenti pour une durée d'Une (1) année.

3.3.6 Déclaration de sinistre :

En cas de sinistres, l'assuré est tenu d'informer la Société, sauf cas fortuit ou de force majeure, dans :

- **Les Sept (07) jours qui suivent**, tout sinistre incendie, inondations, tempête, dégâts des eaux ou de responsabilité,
- **Les 24 heures**, on cas de mort d'un animal assuré, par suite de la maladie, accident ou autre évènement garanti.

3.4 Le contrat multirisques exploitations agricoles

3.4.1 Objet et étendue de la garantie :

La Société garantit, dans la limite du capital fixé dans les conditions particulières et conformément aux conventions spéciales des conditions générales multirisques exploitations agricoles, la perte pécuniaire subie par l'assuré résultant des événements suivants :

1. L'incendie, les explosions et la chute de la foudre,
2. les inondations,
3. la tempête,
4. les dégâts des eaux,
5. la responsabilité civile générale.

L'objet de cette assurance est de garantir, d'une part, les dommages matériels pouvant affecter les biens se trouvant dans une exploitation agricole, à savoir, les bâtiments et leur contenu (approvisionnement, pailles, produits de l'exploitation, etc...), le cheptel vif, le matériel d'exploitation (installations d'irrigation, motopompe, pompes immergées...) ainsi que les arbres fruitiers et, d'autre part, les responsabilités civiles encourues par l'assuré.

Ainsi, les garanties proposées sont de deux types, les garanties de base et les extensions de garanties.

A- **Les garanties de base :** Elles sont les suivantes :

➤ **Incendie, explosions et chute de la foudre ;**

- des bâtiments présents dans l'exploitation ;
 - du contenu des bâtiments, y compris le cheptel vif (avicole, bétail ou autre) ;
 - du matériel d'exploitation et équipement divers ;
 - des arbres fruitiers (les récoltes fruitières étant exclues de la garantie) ;
- Tempête
- Inondations (les dommages aux arbres sont exclus de ces couvertures) ;
- Dégâts des eaux
- Responsabilité Civile Générale.

B- **Les extensions de garanties :**

L'article 02 de la convention spéciale Incendie des conditions générales multirisques exploitations prévoit des extensions de garanties à la garantie de base Incendie ; il s'agit :

- Des dommages aux appareils électriques ;
- Du recours des voisins et des tiers ;
- Des frais de déblais et de démolition ;
- Des honoraires d'experts ;
- Du tremblement de terre ;
- De la chute d'appareils de navigation aérienne ;
- De l'ébranlement dû au franchissement du mur du son ;
- Du choc de véhicules terrestres.

D'une part, les garanties Frais de déblais et Honoraires d'experts sont consenties gratuitement dans les limites fixées aux conditions particulières.

D'autre part, les quatre dernières garanties sont, actuellement, exclues des couvertures d'assurance de la SAA.

3.4.2 Les Exclusions :

Outre les exclusions propres à chaque garanties, telles que prévues aux conventions spéciales, l'article 03 des conditions générales, cite les principales exclusions communes à toutes les garanties. Il s'agit notamment des dommages :

- corporels, c'est-à-dire, l'atteinte à l'intégrité physique des personnes,

- occasionnés directement ou indirectement par des éruptions volcaniques et toutes autres calamités naturelles non garantie,
- dus par suite du vol des biens assurés,
- mortalité des animaux consécutive à un événement non garanti ;
- dus à un glissement de terrain ou à l'écroulement des bâtiments,
- à la suite d'une perte d'exploitation et les pertes indirectes.

Par ailleurs, demeurent formellement exclus les dommages :

- résultant de la négligence manifeste de l'assuré ou de ses préposés,
- causés intentionnellement par l'assuré ou ses préposés.

3.4.3 Valeurs assurées :

Sauf pour le cas particuliers des arbres fruitiers, pour la garantie Incendie, la valeur d'assurance de chaque bien correspond à la valeur déclarée par l'assuré ; ce dernier doit normalement déclarer les valeurs réelles de ses biens, sous peine d'application des dispositions de la loi en cas de sinistres.

Pour les arbres fruitiers, le prix unitaire d'assurance par arbre adulte, quelle que soit la nature ou la variété, ne doit pas dépasser un prix unitaire plafonné à **2.000.00 Da/arbre**.

Si, la valeur unitaire déclarée par l'assuré est supérieure à ce montant, il y a lieu de retenir le montant maximal, **soit 2.000.00 DA** et d'informer l'assuré de ce plafonnement.

Pour les garanties Inondations, Tempête et Dégâts des eaux, la valeur totale assurée (VTA), qui représente l'assiette de prime, est égale à la somme des valeurs des biens assurés contre l'incendie, déduction faite de la valeur assurée des arbres fruitiers (étant donné que les dommages subis par ces les arbres fruitiers sont **exclus de la couverture de ces garanties**).

3.4.4 Primes d'assurance :

Les primes d'assurance sont les produits de la valeur assurée par le taux de prime propre à chaque garantie.

3.4.5 Echéance des garanties :

Le contrat d'assurance multirisques exploitations agricoles est un contrat à durée annuelle.

3.4.6 Déclaration de sinistre :

Quel que soit la nature du sinistre, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société au plus tard dans les SEPT (07) Jours qui suivent la survenance du sinistre.

3.5 Le contrat multirisques jeunes plantations :**3.5.1 Objet et étendue de la garantie :**

L'objet de cette assurance est de garantir les jeunes plants en plein champ contre les risques cités ci-dessous depuis leur plantation jusqu'à la quatrième (4^{ème}) année d'âge ou de plantation (durée moyenne avant l'entrée en production des jeunes plants).

Ce contrat d'assurance est destiné aux arboriculteurs propriétaires de plantations nouvelles ou de jeunes vergers, c'est à dire, des parcelles dans lesquelles sont plantées des jeunes plants d'arbres fruitiers dont les principales variétés peuvent être : vigne, olivier, agrume, cerisier, prunier, pommier, poirier, pêcher, abricotier, néflier, figuier notamment.

Conformément à l'article 1 des conditions générales, les garanties proposées se scindent en deux :

A- Les garanties de base :

- Grêle, ce sont les chocs mécaniques des grêlons sur les parties aériennes du jeune plant
- Inondations,
- Tempête.

B- Les extensions de garanties :

- L'incendie des jeunes plants,
- Le recours des voisins et des tiers,
- La R.C générale de l'exploitant agricole.

3.5.2 Les Exclusions :

En plus des exclusions propres à chaque garanties, telles que prévues aux conventions spéciales, l'article 06 des conditions générales, cite les principales exclusions communes à toutes les garanties.

L'assureur ne répond pas, sauf convention contraire, des dommages causés notamment :

- aux plantations non définitives ou jeunes plants se trouvant encore en mottes,
- aux récoltes que pourraient produire les jeunes plants,
- aux cultures maraîchères, légumineuses, plantes ornementales ou florales ainsi que les plants sous abri.
- par les maladies des plants, les blocages végétatifs,
- Le gel, le sirocco, la sécheresse ainsi que tout autre fléau climatique non garanti,
- Les animaux et insectes et l'invasion de criquets ou de sauterelles.

3.5.3 Déclaration de sinistre :

L'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société dans les :

- QUATRE (04) Jours qui suivent la survenance d'un sinistre grêle.
- SEPT (07) jours qui suivent en cas de sinistres autres que celui de grêle.

3.6 Le contrat d'assurances multirisques palmiers dattiers :**3.6.1 Objet de l'assurance Multirisques Palmiers dattiers :**

Le contrat d'assurance Multirisques palmiers dattiers garantit les palmiers dattiers, les récoltes pendantes des arbres productifs (perte de quantité) ainsi que les jeunes plants non encore productifs de l'exploitation assurée contre les événements suivants :

- Incendie, explosions et chute de la foudre,
- La Tempête (sur arbres et récoltes),
- La grêle sur les récoltes,
- L'action de la pluie sur les récoltes.

En raison de la multitude d'événements couverts, les garanties du contrat multirisques palmiers dattiers sont désignées comme suit :

- 1. Dommages sur les palmiers dattiers :** Cette garantie couvre les dommages causés aux arbres par l'Incendie et/ou la Tempête uniquement ; cette couverture est obligatoire.
- 2. Dommages sur les récoltes pendantes :** cette garantie couvre les récoltes pendantes contre les risques d'incendie, de Tempête, de Grêle et de l'action de la pluie ; cette garantie est facultative : elle est consentie à la demande de l'assuré.

3.6.2 Risques exclus :

Ils sont exclus des garanties de cette assurance :

1. les dommages provenant du fait intentionnel de l'assuré et /ou de ses préposés,
2. les dommages causés par les traitements de fertilisation et usage de produits phytosanitaires,
3. les dommages provoqués par la pollution des gaz ou fumée,
4. les dommages causés par le gel, givre, sécheresse et coup de chaleur (sirocco),
5. les dommages causés par les maladies, les insectes ou tous prédateurs tels que les criquets et chenilles,
6. le vol des récoltes ou actes de vandalisme,
7. la perte de qualité ou la diminution de la valeur marchande,

8. les dommages causés aux récoltes après la date limite des garanties fixées aux conditions particulières,
9. les dommages causés par la guerre étrangère, la guerre civile, grèves, émeutes, mouvements populaires et les actes de terrorisme et de sabotage,
10. les dommages causés directement ou indirectement par des irrptions volcaniques, tremblements de terre et autres catastrophes naturelles.

3.6.3 Déclaration du sinistre :

Dés survenance d'un sinistre, l'assuré doit aviser son assureur, au plus tard et sauf cas fortuit ou de force majeure, dans un délai :

- **de sept (07) jours** pour les sinistres Incendie, pluie et Tempête ;
- **de quatre (04) jours**, pour les sinistres de grêle.

3.7 Le contrat multirisques serres :

3.7.1 Objets de l'assurance Multirisques Serres :

Conformément à l'article 1 et 2 des conditions générales, le contrat d'assurance Multirisques Serres garantit :

- **Les dommages directs** subis par les armatures, le film plastique et/ou le verre (la couverture) et les équipements constituant les serres à usage agricole.
- **Les pertes de quantité** causées aux récoltes/ aux plantes cultivées sous les serres assurées. Pour les semis, la garantie commence dès la formation des plantes.

Les dommages garantis sont ceux consécutifs aux événements suivants :

▶ **La Tempête**, c'est à dire l'action directe du vent ou le choc d'un corps renversé ou projeté par le vent. L'assuré devra produire, en cas de contestation, une attestation des Services de la météorologie indiquant que le vent dépassait la vitesse des 100 Km/h.

▶ **La Grêle**, c'est à dire l'action directe du choc des grêlons,

▶ **Les Inondations**,

▶ **Le Gel** sous certaines conditions (moyens de lutte, période de plantation, installations de chauffage, etc...),

▶ **La neige** causant l'effondrement des toitures,

▶ **L'Incendie et/ou les Explosions** provoqués par les équipements de chauffage et/ou la chute de la foudre.

Pour des raisons pratiques, ces événements sont réunis dans deux types de garanties distinctes :

- Dommages aux serres : (garantie principale),
- Dommages aux récoltes : (garantie secondaire).

Par ailleurs, moyennant paiement de primes additionnelles, la garantie de la Société est étendue :

- Aux dommages causés aux appareils électriques,
- A la responsabilité civile générale de l'exploitant.

Sont également garantis, gratuitement, au titre de ce contrat :

- Les dommages causés par la chute de tout ou partie d'appareils de navigation aérienne,
- Le recours des voisins et des tiers ; la garantie est limitée au montant figurant aux conditions particulières ou, à défaut à un million de DA (1.000.000,00),
- Les frais de déblais, de démolition, d'enlèvement, de déplacement et remplacement du matériel et le transport des décombres après sinistre. Ces frais sont limités à de Dix pour-cent (10 %) du montant des dommages avec un maximum figurant aux conditions particulières.

3.7.2 Exclusions :

L'article 04 des conditions générales énumère les exclusions au titre de la police d'assurance multirisques serres, dont les principales sont les suivantes :

- En cas de gel, des dommages résultant du non fonctionnement des installations ou appareils de chauffage, dont l'origine est imputable soit à l'inobservation délibérée des règles définies par le constructeur, soit à un défaut d'entretien de la part de l'assuré, soit si la couverture a été partiellement ou totalement enlevée, soit par la rupture de l'alimentation en énergie.
- Des dommages causés aux plantes à la suite d'une erreur de fertilisation ou de traitements pesticides, ou de désherbants ;
- Des pertes causées par le retard de croissance des plantes ;
- Des conséquences d'un chauffage non réglé selon les normes ;
- Des dommages provenant de la pollution par des gaz ou fumée ne provenant pas des risques assurés ;
- Des dommages subis par les plantes lorsqu'aura été enlevé tout ou partie des éléments de l'ossature participant à la stabilité de la serre et prévus par le constructeur ;

- Des dommages subis par les plantes cultivées sous serres dont les films en plastique, selon leur nature, ont été utilisés au-delà des durées prévues, ou lorsque les films ont subi des déchirures intentionnelles d'aération ;
- Des pertes de qualité ou de valeur marchande.

3.7.3 Déclaration du sinistre :

Dès survenance d'un sinistre, l'assuré doit aviser son assureur, au plus tard, dans un délai de sept (07) jours dès qu'il en a eu connaissance, sauf cas fortuit ou de force majeure.

3.8 Le contrat d'assurances engins et matériel agricole

3.8.1 Objet de l'assurance :

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

Les garanties du contrat sont les suivantes :

- 1. Incendie et explosions (codification : 8.1.3)**
- 2. Vol (codification : 9.3.2)**
- 3. Dommages accidentels au matériel (codification : 9.6.8)**

Moyennant paiement d'une prime additionnelle, la garantie de la Société est étendue aux :

- 4. Recours des tiers (codification : 13.6)**

Au titre de cette garantie, la garantie de l'assureur est limitée, pour la période fixée aux conditions particulières, jusqu'à concurrence de la somme assurée.

Sont couverts les engins et matériels agricoles désignés aux conditions particulières, qu'ils soient :

- Engin ou matériel agricole automoteur destiné aux travaux agricoles,
- Tout autre machine ou matériel agricole, attelé ou non.

3.8.2 garanties du contrat :

► **Incendie - Explosion (codification : 8.1.3) :**

Désignation du matériel	Usage du matériel	
	Besoins propres de l'exploitant	Besoins propres ou des tiers (à titre gracieux ou onéreux)
- Tracteur à roue ou à chenille avec ou sans remorque. - Machines agricoles automotrices tels que les pivots.	6,40 %	14,40 %
- Moissonneuse-batteuse automotrice. - Moissonneuse-batteuse tractée ou fixe. - Batteuse fixe.	9,60 %	14,40 %
- Matériel et autres machines agricoles tractés ou attelés (planteuses, charrues, arracheuses, pulvérisateurs, semoirs, botteleuses, etc.....).	6,40 %	

► **Vol (codification : 9.3.2) : 3,70 % (Pour mille) : garantie liée à la garantie Incendie**

N.B: Pour les remorques ou autres matériel agricole attelé, la garantie Vol ne joue que lorsque ledit matériel est volé en même temps que le véhicule assuré ; le matériel attelé qui fera l'objet d'un vol sans l'engin agricole assuré auquel il est attelé est exclu de la garantie.

► **Dommages Accidentels (codification : 9.6.8) :**

- Engins âgés de 05 ans et moins.	4,00 % (Pour-cent)
-----------------------------------	---------------------------

► **Recours des tiers (codification : 13.6)**

Cette extension de garantie est réservée uniquement au matériel agricole suivant :

- Tracteur à roue ou à chenille avec ou sans remorque.
- Moissonneuse-batteuse automotrice.
- Moissonneuse-batteuse tractée ou fixe et batteuse fixe.

Elle couvre, dans la limite du capital assuré figurant aux conditions particulières, les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que peut encourir l'assuré ou le propriétaire de l'engin agricole assuré à raison des dommages matériels causés aux récoltes et biens du cocontractant ou des tiers par suite d'un incendie provoqué par le matériel assuré au

cours ou à l'occasion des travaux agricoles, à titre gracieux ou onéreux (moisson et battage, battage, bottelage, labour, etc.).

Le capital souscrit par l'assuré devrait représenter l'engagement maximum de sa responsabilité en cas de sinistre Incendie.

Tarification

Désignation du matériel	Durée de la garantie :			
	01 mois	02 mois	03 mois	Plus de 3 mois
Tracteur à roue ou à chenille avec ou sans remorque.	12,00 %	Majoration de 20 %	Majoration de 40 %	Majoration de 60 %
Moissonneuse-batteuse automotrice.				
Moissonneuse-batteuse tractée. Moissonneuse-batteuse fixe.				

3.8.2 Exclusions rachetables :

- Extension ATS (codification : 9.7.1): 2,00 % (pour mille)
- Extension EMP (codification : 9.7.2) : 2,00 % (pour mille)
- Garanties consenties au même temps (non pas séparément).
- Garanties subordonnées à la souscription de la garantie Dommages accidentels.
- Extension Participation et séjour aux foires (codification : 9.6.8) surprime de 5%.
- Durée : au maximum 07 jours.
- Surprime calculée sur la prime des garanties vol et/ou Incendie.

3.9 CONTRAT D'ASSURANCE MULTIRISQUES ELEVAGES AVICOLES :

3.9.1 Objet et étendue de l'assurance

Le contrat d'assurance Multirisques Elevages Avicoles a pour objet de garantir les Dommages causés aux bâtiments, ses contenus ainsi qu'au cheptel vif (la volaille) et au matériel d'exploitation par les événements suivants :

- L'Incendie, Explosions et la chute de la foudre,
- Les Inondations,
- La Tempête
- Les Dégâts des eaux,

■ La Mortalité.

Par ailleurs, le contrat couvre également, les conséquences pécuniaires de la responsabilité que peut encourir l'éleveur, au titre des garanties :

- Recours des voisins et des tiers,
- Responsabilité Civile générale.

S'agissant de la garantie Mortalité des volailles, qui représente en fait le risque le plus sensible caractérisé souvent par des sinistres fréquents, voire denses, la SAA garantit, conformément aux conditions générales et les clauses spécifiques Mortalité des volailles, les pertes subies par l'assuré résultant des événements suivants :

❖ **Maladie :**

Par maladie, on entend tout processus morbide d'origine infectieuse, parasitaire ou métabolique.

Toutefois, les pertes consécutives aux **maladies à déclaration obligatoire et zoonoses** prévues par la réglementation sont prises en charge à cinquante **pour-cent (50 %)**, si le plan national de prophylaxie et les programmes de vaccinations sont respectés par l'assuré.

❖ **Abattage des volailles :**

Ordonné par le vétérinaire de l'assuré, de la Société ou les pouvoirs publics, décidé exclusivement à titre préventif ou limitatif du dommage.

❖ **Intoxication alimentaire des volailles** dont l'assuré n'est pas responsable.

❖ **Les accidents d'élevage** tels que :

a- La mortalité due au froid ou à l'asphyxie résultant :

- D'un dommage électrique tel que défini à la garantie Incendie.
- De coupures de courant aux bornes terminales des lignes d'alimentation des locaux de l'assuré.
- D'un bris de machine, sur les appareils de chauffage et d'aération, dû à des causes :
 - **Internes** : telles que le défaut de conception, vice de construction, défaut de montage.
 - **Externes** : telles que la chute de la machine, chute ou pénétration de corps étrangers dans la machine, heurt, collision ou tout autre accident semblable.

b- L'étouffement : suite à une frayeur soudaine provoquée par la foudre, la tempête, le tonnerre, la grêle, ouragans, tornades ou cyclones.

❖ Le risque Canicule :

Conformément à 07 de la convention spéciale Mortalité des conditions générales, les mortalités consécutives à la canicule sont prises en charge à **cinquante pour-cent (50 %)** sous la réserve expresse de la présence et du bon état de fonctionnement des humidificateurs, des extracteurs et du matériau d'isolation dans les bâtiments.

3.9.2 Exclusions :

Les conventions spéciales des garanties du contrat multirisques élevages avicoles énumèrent les exclusions propres à chaque garantie.

Concernant la mortalité, l'assuré doit être informé des exclusions prévues aux conditions générales, notamment l'exclusion des dommages résultant :

- De la perte de production.
- De la mortalité due au mauvais état des lieux, au mauvais traitement, au manque d'abreuvement, de soins ou de nourriture ainsi que de l'inappétence,
- De l'abattage des volailles décidé pour des raisons économiques.

3.9.3 Cheptels assurables et durées des cycles :

Les cheptels de volailles concernées par le contrat Multirisques élevages avicoles sont les suivants :

- Le poulet de chair pour une durée d'élevage de 08 semaines,
- La poulette démarrée pour une durée d'élevage de 18 semaines.
- La poulette de reproduction en phase élevage (chair ou ponte) pour une durée d'élevage de 18 semaines.
- La poule pondeuse pour une durée d'élevage d'une année (52 semaines).
- Les espèces de reproduction en phase de production :
 - Les reproducteurs Ponte pour une durée d'une année (52 semaines),
 - Les reproducteurs Chair pour une durée de 46 semaines
- La dinde pour une durée d'élevage de 18 semaines environ.

3.9.4 Les Valeur assurées :

1- **Le bâtiment** : c'est l'assuré qui fixe la valeur du ou des bâtiments ; les valeurs doivent toutefois refléter la valeur(s) de reconstruction du bien en cas de sinistre.

2- **Le contenu et le matériel d'exploitation** : à défaut de présentation de factures justificatives, l'éleveur fixe lui-même les valeurs de ses marchandises, approvisionnements et le matériel d'exploitation.

3- **Le cheptel (Prix du sujet)** : Pour chaque catégorie de cheptel, le prix unitaire d'assurance du sujet doit représenter la valeur maximale de la volaille :

- Pour les cheptels Poulet de Chair, Poulette Démarrée, la Dinde et les espèces de Reproduction (chair ou ponte en phase Elevage), c'est le prix du sujet **en fin d'élevage**.

- Pour les Poules Pondeuses et les Espèces de Reproduction (chair ou ponte en phase Production), c'est le prix du sujet **en début d'élevage**.

La valeur assurée du cheptel, est **le produit** du nombre de sujets à assurer **par** le prix unitaire du sujet.

3.9.5 Calcul des primes :

Une fois les valeurs à assurer et les taux de primes sont connus, la prime d'assurance de chaque risque est obtenue en **multipliant la valeur du bien x le taux de prime retenu**.

Pour la mortalité, une fois le taux de prime déterminé, la prime d'assurance est **égale à la valeur du cheptel** à assurer **multipliée** par son **taux de prime**.

3.9.6 Durée du contrat :

Le contrat Multirisques élevages avicoles est conclu pour une durée **d'un (01) an ferme**.

3.9.7 Déclaration de sinistre et franchise :

En cas de sinistres, l'assuré est tenu d'informer la Société, sauf cas fortuit ou de force majeure, dans :

➤ **les Sept (07) jours au plus tard qui suivent** : la survenance de tout sinistre incendie, inondations, tempête, dégâts des eaux ou de responsabilité,

➤ **les 24 heures** : au plus tard, dès dépassement du seuil normatif des mortalités (cités ci-dessus) par suite de la maladie, accident ou autre événement garanti.

Par ailleurs, en cas de sinistre, l'assuré supportera une déduction sur l'indemnité (franchise absolue).

3.10 : LE CONTRAT MULTIRISQUES GRELE ET INCENDIE DES RECOLTES

3.10.1 Objets de l'assurance Multirisque Grêle/Incendie :

Il s'agit d'un contrat multirisque qui combine deux garanties principales : **la Grêle** et **l'Incendie**, qui sont consenties en même temps.

Conformément aux articles 1 et 2 des conditions générales, le contrat multirisque Grêle et Incendie prend en charge à la fois les pertes de quantité provoquées par la grêle, c'est à dire l'action mécanique du choc des grêlons, et l'incendie sur les récoltes qui, arrivées à maturité, sont, à ce stade, vulnérables aux chutes de grêle (égrenage des épis) et constituent un aliment de premier choix au feu.

Le contrat d'assurance prévoit des extensions à la garantie Incendie contre les risques :

- Recours des voisins et des Tiers,
- Incendie de la sacherie (les sacs en jute ou en plastique, à usage d'emballage des récoltes, pouvant être détruits par un incendie).

Le contrat d'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes a pour objet de garantir les récoltes sur pied (en plein champ) principalement des céréales et certaines légumineuses (Blés Dur et Tendre, Orge, Avoine, Trèfle, etc....) contre les Risques Grêle et Incendie.

Pour les récoltes de blés (dur et tendre) et l'orge principalement, la garantie porte, à la fois, sur le grain (produit principal) et sur les pailles (produit secondaire).

2- Exclusions :

L'article 3 des conditions générales énumère les exclusions propres à cette couverture ; il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées par :

- La tempête et les vents violents,
- les inondations, le raz de marée, le gel et le poids de la neige,
- la sécheresse, le sirocco et les coups de vent,
- les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes,
- les traitements par hormones fertilisants et produits phytosanitaires,
- la guerre civile, émeutes et mouvements populaires, les actes de terrorisme et de sabotage,
- l'incendie des arbres fruitiers et de leurs récoltes.

Section 3 : la procédure à suivre pour un contrat d'assurance multirisques Grêle et incendie des récoltées.

Durant notre stage effectué à la BADR agence n°571 d'AZAZGA, on a pu constater les différentes étapes de souscription d'un contrat bancassurance qu'on peut résumer dans ce qui suit :

- **La phase d'étude et d'accueil :**

Avant toute souscription d'un contrat d'assurance, le client exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance (voir annexe n°02) qui sera étudié et examiné par la banque afin de repérer et d'identifier les besoins de la clientèle en matière d'assurance, afin de leurs communiquer les tarifs (voir annexe n°03) et les conditions de la police offerte (voir annexe n°04 et n°05).

- **La phase de souscription :**

Une fois le client a approuvé les conditions de souscription, l'agent souscripteur de la BADR rédige au profit de la compagnie d'assurance le contrat d'assurance (voir l'annexe n07). Le montant de la prime payée par l'assuré doit être explicité sur la police d'assurance après quoi l'assuré peut régler la prime. Le bancassureur établit ce contrat avec un logiciel appelé « ORASS ».

- **La phase comptable et financière de la gestion de la bancassurance :**

La vente des contrats d'assurance pour lesquels l'agence BADR est mandatée, doit se faire exclusivement pour le compte de la compagnie d'assurance concernée.

Quel que soit le mode de paiement l'agence BADR est tenue de verser la totalité de la prime, accessoires et taxes y afférente à cette compagnie. En effet, chaque agence mandatée ouvre un compte interne propre à la BADR destiné à recevoir toutes les primes perçues ainsi que les régularisations perçus.

Afin de concrétiser notre expérience au sein de la BADR, nous avons étudié le cas d'un contrat d'assurance multirisques Grêle et Incendie des récoltes.

1. Objet de l'assurance Multirisques Grêle et Incendie :

Il s'agit d'un contrat multirisque qui combine deux garanties principales : **La Grêle** et **l'Incendie**, qui sont consenties en même temps.

Conformément aux articles 1 et 2 des conditions générales, le contrat multirisque Grêle et Incendie prend en charge à la fois les **pertes de quantité** provoquées par la **grêle**, c'est-à-dire l'action mécanique du choc des grêlons, et **l'incendie** sur les récoltes qui, arrivées

à maturité, sont, à ce stade, vulnérables aux chutes de grêle (égrenage des épis) et constituent un aliment de premier choix au feu.

Le contrat d'assurance prévoit des extensions à la garantie Incendie contre les risques :

- **Recours des voisins et des Tiers,**
- **Incendie de la sacherie** (les sacs en jute ou en plastique, à usage d'emballage des récoltes, pouvant être détruits par un incendie).

Le contrat d'assurance multirisque grêle et incendie des récoltes a pour objet de garantir **les récoltes sur pied** (en plein champ) principalement **des céréales et certaines légumineuses** (Blés Dur et Tendre, Orge, Avoine, Trèfle, etc...) contre les risques **Grêle et Incendie**.

Pour les récoltes de blés (dur et tendre) et l'orge principalement, la garantie porte, à la fois, sur **le grain** (produit principal) et sur les **pailles** (produit secondaire).

1. Exclusions :

L'article 3 des conditions générales énumère les exclusions propres à cette couverture ; il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées par :

- La tempête et les vents violents,
- Les inondations, le raz de marée, le gel et le poids de la neige,
- La sécheresse, le sirocco et les coups de vent,
- Les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes,
- Les traitements par hormones fertilisants et produits phytosanitaires,
- La guerre civile, émeutes et mouvements populaires, les actes de terrorisme et de sabotage,
- L'incendie des arbres fruitiers et de leurs récoltes.

2. Récoltes assurables et date limite de souscription :

Les cultures assurables sont les céréales, les fourrages et certaines légumineuses (Voir tarifs). Par ailleurs, la date limite de souscription des contrats multirisque grêle et incendie est fixée, au plus tard, au **15 avril**.

3. Documents à présenter lors de la souscription :

En application des dispositions de l'article 6 des conditions générales, le proposant doit, à la souscription, formaliser sa demande d'assurance avec les documents suivants :

► L'état parcellaire :

C'est le document de base, faisant objet de **formulaire de déclaration de risque** qui peut être établi par l'assureur le jour même de la souscription sur la foi des déclarations de

l'agriculteur. L'état parcellaire (**modèle joint en annexe**) doit être signé par l'agriculteur et doit préciser :

- L'identification complète de l'agriculteur,
- Le(s) lieu(x) de ses parcelles (risques),
- La dénomination ou numéro de chaque parcelle de son exploitation,
- La superficie en hectare de chaque parcelle,
- La nature des cultures à assurer et leurs rendements prévisionnels (**Qtl/Ha**),
- Le prix au quintal de chaque récolte (**en Dinars**).

► **Le croquis parcellaire :**

Le croquis parcellaire est une représentation schématique détaillée faite à main levée du ou des parcelles proposées à l'assurance.

Il permet de localiser et d'identifier la ou les parcelles assurées par des repères et/ou indices tels que la présence de parcelles avoisinantes avec les noms des propriétaires, piste agricole, route, sentiers, rangée d'arbres, etc... Permettant à l'expert, en cas de sinistre, de retrouver facilement sur le terrain la ou les parcelles endommagées.

4. Prix au quintal des récoltes :

Les prix au quintal des céréales (récoltes rendues) sont jusque-là fixés par voie réglementaire (cours officiel pour campagne 200/2009) et sont, à titre indicatif, de :

- **4.500.00 DA** pour le blé dur ordinaire,
- **3.500.00 DA** pour le blé tendre ordinaire,
- **1.800.00 DA** pour l'avoine,
- **500.00 DA** pour l'orge.

Pour les pailles, produit secondaire des blés et orge principalement, **le prix au quintal** sera fonction du cours local. Toutefois, le **prix** des pailles ordinaires ne devrait pas dépasser les **840.00 DA ou, au maximum, 1.200.00 DA le quintal**.

- **Rendement ou quantité de pailles à assurer :**

Pour la détermination du rendement, il faut systématiquement considérer que le **rapport Rendement Pailles à Rendement Grains** est égal à **1 (P/G=1)**, c'est-à-dire, que **si le rendement assuré du Grains (blé, orge...) est de 15 Qtl/ha, le rendement des pailles sera lui aussi estimé à 15 Qtl /ha**.

5. Valeurs assurées :

Pour calculer les valeurs assurées des récoltes, nous devons à partir des renseignements figurant sur l'état parcellaire déterminer :

- **La production de la récolte (au quintal) :** La production de chaque récolte (grains et pailles) est égale au produit de la **superficie (Ha)** de chaque parcelle **par son rendement (Qtl/ha)** prévisionnel à l'hectare.
- **La valeur totale de la récolte (en DA) :** C'est la valeur assurée ; elle est la somme : du **produit du prix unitaire (DA/Qtl) par sa production (Qtl)** pour les grains +le **produit du prix unitaire (DA/Qtl) par sa production (Qtl)** pour les pailles.

6. Taux de primes et calcul des primes**- Détermination des taux de primes :****A. Tarification de la garantie Incendie :**

Les taux de prime des garanties Incendie des récoltes, recours des voisins et des tiers et Sacherie, sont donnés en **Pour-cent (%) (Tarif Incendie joint en annexe)**. Pour les récoltes, les taux de primes sont fonction uniquement de la nature de spéculation assurée.

B. Tarification de la garantie Grêle :

Les taux de prime de la garantie Grêle, sont donnés en **Pour-cent (%)**. La détermination du taux de prime de la garantie grêle est fonction de :

1) La classe :

L'identification de la classe de chaque récolte à assurer sur le tableau de classification des cultures va permettre de situer sur le tableau du tarif Grêle la colonne des taux correspondant à chaque classe. Cette répartition des cultures ou récoltes par classe est faite en fonction de leur vulnérabilité au risque Grêle.

Ainsi, nous constatons par exemple que :

- a-** Les blés, dur et tendre, relèvent **de la classe 1**, c'est-à-dire que les **taux de prime** de ces cultures figurant sur **la première colonne** du tarif Grêle ;
- b-** L'orge, l'avoine, la vesce avoine et les fourrages font partie de **la classe 2**, soit des **taux de prime** relevant de **la deuxième colonne** du tarif Grêle ;
- c-** La vesce et certaines autres légumineuses (trèfle, lentille, haricot...) relèvent de **la classe 3** dont les **taux de prime** sont donnés à la **troisième colonne** du tableau du tarif Grêle.

2) La région ou localité :

Chaque **ligne** du tableau de tarification Grêle **correspond à une région** bien déterminée pour laquelle sont donnés les taux de prime relatifs à chaque classe de récolte.

La différence entre les taux de primes d'une localité à une autre s'explique par le degré d'exposition aux chutes de la grêle de chaque région. Ainsi, les régions dites « grêligènes », c'est-à-dire fortement exposées aux chutes de la grêle, supportent des taux élevés par rapport à celles où la grêle est plutôt rare.

Connaissant **la classe de la culture et la région** (ou la localité) du risque, le producteur n'aura plus qu'à consulter le tarif grêle qui fixe les taux par classe et par région (**intersection de la région avec la classe de la récolte**).

Pour la paille, **le taux de prime Grêle équivaut au 1/10** du taux de prime retenu pour l'assurance des grains (blés, orge).

3) Calcul de la prime :

La **prime d'assurance** est alors obtenue en multipliant la **valeur totale de chaque récolte** par **son taux de prime**.

Les primes d'assurance, grêle ou incendie, se calculent, ainsi, **article par article** lorsqu'il y a plusieurs parcelles et plusieurs récoltes.

La prime totale par risque (Grêle ou Incendie) est la somme des primes de toutes les récoltes assurées contre ce risque.

La prime totale des risques (Grêle ou Incendie) est obtenue en **additionnant les primes totales Grêle avec les primes totales Incendie**.

7. Déclaration de sinistres :

Aussitôt après un incendie ou une chute de grêle ayant détruit plus de dix (10%) pourcent de la récolte dans une parcelle assurée, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société en cas de sinistre dans les :

- **QUATRE (04) Jours** qui suivent en cas de sinistre grêle.
- **SEPT(07) Jours** qui suivent en cas d'incendie.

8. Echéance des garanties :

La date d'expiration du contrat coïncide avec la « **fine de la récolte** ». Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat les **dates précises d'expiration des garanties sans** pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes figurant sur les conditions générales (article 05), à savoir :

- Le 01 Aout pour l'orge et l'avoine.

- Le 03 Aout à midi pour les autres céréales.
- A la date fixée aux conditions particulières pour toutes les autres récoltes.
Les récoltes restant sur pied après ces dates seront considérées comme abandonnées.

9. Etablissement du contrat et Documents annexes :

Le contrat d'assurance Multirisque Grêle et Incendie des récoltes doit comporter :

- **Un copie des conditions générales Multirisques Grêle et Incendie.**
- **La police d'assurance** Multirisques grêle et incendie des récoltes.
- **Les clauses types signées** par les deux parties.
- Eventuellement, **l'état parcellaire et le croquis parcellaire.**

CAS PRATIQUE

Supposons une exploitation de Grêle son désire souscrire un contrat d'assurance et Multirisque Grêle – incendie des récoltes sur pieds.

Lieu de risque : Wilaya de Tiaret

Consistance du risque :

L'exploitation de (le nom, prénom) est composée des parcelles suivantes :

a- Parcelle de Blé Dur

Superficie : 5 ha ; Rendement : 15 Qx/ ha ; Prix au quintal ; 1.900,00 DA

b- parcelle de Blé Tendre :

Superficie : 10 ha ; Rendement : 20 Qx/ ha ; Prix au quintal ; 1.700,00 DA

c- parcelle d'orge :

Superficie : 8 ha ; Rendement : 10 Qx/ ha ; Prix au quintal ; 1.000,00 DA

d- parcelle de fourrages naturels :

Superficie : 10 ha ; Rendement : 20 Qx/ ha ; Prix au quintal ; 700,00 DA.

En outre, l'agriculteur sollicite des extensions de garanties :

- **Incendie de la sacherie** : environ 1000 sacs au prix unitaire de 50DA.
- **Recours des voisins et des tiers** pour un capital de 1.000.000.00DA.

Tarification : En suivant les étapes nécessaires à la tarification des garanties telles qu'expliquées du présent guide, il faut d'abord :

A - Déterminer les taux de primes des garanties :

- **Incendie :**

- Blé dur et tendre :0,57% ;
- Orge : 0,55% ;
- Pailles : 1,00% ;
- Fourrages : 1,00% ;
- Sacherie : 1,00% ;
- Recours des voisins et tiers : 0,50%.

- **Grêle :** les taux de prime son fonction de deux variable :

1- **La région du risque :** par exemple Tiaret,

2- **La classe des récoltes :** Blé dur et tends : classe 1 ; Orge et fourrage : classe 2.

Soit le taux de primes Grêle pour la région de Tiaret de :

- 2.40% pour la classe 1 : soit 2.40% (2.40/10) pour les pailles des blés dur et tendre.
- 3.10% pour la classe 2 : soit 0.31% (3.10/10) pour les pailles de l'orge.

B- Détermination de la production totale et des valeurs assurés :

Récoltes	Superficie (ha)	Rendement (Qt/ha)	Production Totale	Prix (DA/ qtl)	Valeurs assurées (DA)
Blé dur	05	15	75 (05× 15)	1.900,00	142.500,00
Pailles du B. Dur	05	15 (*)	75 (05× 15)	840,00	63.000,00
Blé tendre	10	20	200 (10× 20)	1.700,00	340.000,00
Pailles b. Tendre	10	20	200 (10× 20)	840,00	168.000,00
Orge	08	10	80 (05× 15)	1.000,00	80.000,00
Pailles B. Orge	08	10 (*)	80 (05× 15)	840,00	67.200,00
Fourrages	10	20 (*)	200 (10× 20)	700,00	140.000,00
sacherie	///	///	1000 sacs	50,00	50.000,00
Recours	///	///	///		1.000.000,00

N.B : (*) si nous choisissons l'évolution de la récolte des pailles en **Bottes**, nous aurons, alors :

- Une quantité de pailles pour le Blé dur par exemple, de : $15 \times 7 = 105$ bottes/ha ;
- Soit une production totale de : $105 \times 5 = 525$ bottes ;
- Et les valeurs assurés des pailles blés dur est de : $525 \times 120,00 = 63.000,00$

C- Calcul des primes :

La prime d'assurance de chaque risque est le produit de ses valeurs assurées par son propre taux de prime.

Récoltes	V. Assurées(DA)	Taux (%)		Primes	
		Grêle	Incendie	Grêle	incendie
Blé dur	142.500,00	2,40	0,57	3.240,00	812,25
Pailles du B. Dur	63.000,00	0,24	1,00	151,20	630,00
Blé tendre	340.000,00	2,40	0,57	8.160,00	1.938,00
Pailles b. Tendre	168.000,00	0,24	1,00	403,20	1.680,00
Orge	80.000,00	3,10	0,55	2.480,00	440,00
Pailles B. Orge	67.200,00	0,31	1,00	208,32	672,00
Fourrages	140.000,00	3,10	1,00	4.340,00	1.400,00
Sacherie	50.000,00	////	1,00	////	500,00
Recours v*t	1.000.000,00	////	0,50	////	5.000,00
Total primes nettes par risque				19.162,72	13.072,25
		Total nettes primes		32.234,97¹	

¹ Document interne propre à l'agence BADR 571 de AZAZGA

Conclusion

La BADR à l'instar des autres banques algériennes a signé une convention avec son partenaire d'assurance la SAA pour la commercialisation et la distribution des produits des produits d'assurance à travers son réseau. Toutefois, cet accord doit être dans la mesure de la réaliser les objectifs de rentabilité, de fidélité des clients et aussi les promotions de l'image de la banque.

Conclusion

Conclusion générale

Conclusion générale :

La bancassurance est un concept qui établit un lien financière entre les institutions bancaires et les compagnies d'assurance, grâce à la vente des produits d'assurance par le biais des canaux de distribution traditionnels des banques. Cela en fait un moyen efficace de favoriser la croissance du secteur de l'assurance, dont l'objectif principal est de répondre aux besoins de la clientèle aux exigences du marché.

Aujourd'hui, les secteurs de la banque et de l'assurance sont étroitement liés et peuvent jouer un rôle clé dans le succès de la bancassurance. Ce nouveau modèle de distribution présente l'avantage d'utiliser les guichets bancaires pour la vente de produits d'assurance, ce qui facilite leur commercialisation. L'objectif principal de la vente de produits d'assurance via le réseau d'agences bancaires est de partager les revenus entre les deux types d'intermédiaires financiers. L'émergence du marché de la bancassurance renforce la dynamique déjà engagée, car les banques disposent d'une clientèle importante, ce qui représente un grand nombre de personnes assurables et ouvre de vastes opportunités pour les offres d'assurance. Les banques agissent en tant qu'intermédiaires pour le compte des compagnies d'assurances.

L'expérience des pays développés a démontré que la bancassurance est un moyen efficace de créer de la richesse, auquel les professionnels des secteurs bancaire et de l'assurance ont adhéré fermement.

Le retard des banques algériennes dans le domaine de la bancassurance s'explique principalement par la situation actuelle du secteur bancaire et des assurances, ainsi que par l'héritage de l'économie dirigée et le manque de motivation et de volonté de la part des dirigeants

Pour combler le retard des institutions bancaires et des compagnies d'assurance, l'Algérie a mis en place différents accords de partenariat importants entre les banques et les compagnies d'assurance afin de vendre des produits d'assurance sur le marché algérien. Par exemple, la BADR s'est lancée dans le domaine de l'assurance en signant une convention avec la SAA en avril 2008. Les objectifs de cette collaboration étaient les suivants : réaliser une rentabilité grâce à la commercialisation des produits d'assurance, fidéliser les clients et promouvoir l'image de la banque. De son côté, la SAA visait à atteindre un nouveau segment de clientèle en utilisant les guichets de la BADR.

D'après notre visite à la BADR, nous avons constaté que la plupart des Algériens ne sont pas familiers avec le terme "bancassurance". Cela est dû au manque d'information de la

Conclusion générale

part des responsables de cette institution, qui ont du mal à le faire connaître au grand public, à l'exception de quelques personnes initiées.

Et pour cela, nous allons tenter de proposer quelques recommandations pour le développement de la bancassurance en Algérie :

- Les banques doivent aller vers la diversification de leurs gammes de produits en intégrant les produits assuranciers, d'autant plus qu'elles disposent d'un réseau de distribution large.
- Informer les citoyens algériens à travers les banques et leur convention aux autres organismes financiers.
- Élargir le support publicitaire et sensibiliser les gens via la presse, la télévision, de souscrire des contrats d'assurance, à fin de diversifier la formation au personnel.
- Le développement, via la formation, des métiers de vente incitatifs en assurances de personnes et dommages, pour les chargés de clientèle des banques.
- Développer les moyens de communication et le système d'information pour permettre une circulation efficace et fiable de l'information.

Annexes

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Intercalaire à police N° :

Assurance

Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes sur pied

Clause 1 : DUREE DE LA GARANTIE

Conformément à l'article 05 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, il demeure expressément entendu que les garanties, grêle et Incendie, expirent dès que les récoltes ont été moissonnées, coupées ou cueillies.

Au-delà de la date d'expiration des garanties, les récoltes restant sur pied, ne peuvent faire l'objet d'aucune indemnisation en cas de sinistre.

Clause 2 : DECLARATION DE SINISTRE

Conformément aux dispositions de l'article 21 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, l'assuré doit déclarer tout sinistre Grêle ou Incendie dans les délais requis, à savoir, au plus tard :

- dans les quatre (04) jours en cas de sinistre Grêle ;
- dans les sept (07) jours en cas de sinistre Incendie.

Clause 3 : FRANCHISES

En cas de sinistre Grêle, il ne sera rien dû à l'assuré pour les parcelles ou fractions de parcelles dont les pertes n'excèdent pas DIX pour-cent (10 %) (Article 29 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes).

Par ailleurs, en cas de sinistre, une franchise absolue de 10 % est déductible du montant de l'indemnité.

Clause 4 : PRESCRIPTIONS DE SECURITE

Outre les prescriptions de sécurité citée dans l'article 19 des Conditions générales, il est précisé que toute parcelle située à moins de 100 mètres d'une voie ferrée, d'un dépotoir ou d'une décharge publique ou sauvage, doit, avant la maturité des récoltes, faire l'objet :

- d'un labour sur une bande large de 12 mètres au moins tout le long de la parcelle,
- d'un maintien en parfait état de propreté de ladite bande.

Par ailleurs, tout au long des parcelles situées en bordure de route ou de fossés, un labour et désherbages doivent être réalisés sur une bande suffisamment large pour empêcher toute communication de feu ou d'incendie.

Clause 5 : SANCTIONS

Conformément à l'article 20 des Conditions Générales, l'inobservation des prescriptions de sécurité, entraîne, en cas de sinistre Incendie, l'application d'une réduction de 20 % sur le montant de l'indemnité.

L'Assuré,
Lu et Approuvé

L'Assureur,

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

**ASSURANCE DES RECOLTES
GRELE / INCENDIE**

**DECLARATION DE RISQUE
ETAT PARCELLAIRE**

Je Soussigné M :

Qualité : N° Tél:

Adresse :

Commune : Wilaya :

déclare que l'exploitation située à (préciser le lieu du risque) :

..... est constituée de :

Nom ou N° de la parcelle	Nature des Récoltes	Superficie (Ha)	Rendement (Qtx/ha)	Prix au quintal	Dates probables de moisson

Fait à, le

Signature de l'assuré,

NB : Joindre à la présente déclaration de risque un croquis parcellaire

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Direction Régionale de :

Agence :

Déclaration de sinistre : Incendie / Grêle

Je soussigné M.

Qualité

Adresse :

Déclare que, le à heures, les récoltes, au lieu du risque :

assurées par police N° à effet du ont été endommagées par un sinistre : - Incendie - Grêle

Causes du sinistre :

S'agissant d'un sinistre Incendie, ma déclaration a été faite à la brigade de Gendarmerie Nationale de, le

ETAT DES PERTES

Nature de la récolte et ou des biens détruits	Superficie (Ha)		Quantités perdues (Qtz)	Montant des dommages (DA)	Tiers ou voisins victimes de la propagation de l'incendie
	assurée	sinistrée			
.....
.....
.....
.....

Je certifie que la présente déclaration est sincère et véritable et demande à la Société de désigner un expert pour procéder à une expertise amiable pour un règlement de gré à gré des dommages que j'ai subis.

En cas d'absence, je délègue M. pour me représenter à l'expertise et lui donne pleins pouvoirs à cet effet.

Fait à, le

Signature :

Déclaration reçue par l'agence le :

croquis parcellaire

Bibliographie

Bibliographie

Les ouvrages :

- ◀ PHILIPPE GARSUALT, Stéphane PRIAMI, La banque : (Fonctionnement et stratégie).
- ◀ MARETAU.D et DE LA CHAISE « Le marché monétaire et la gestion de trésorerie des banques » DUNOND, PARIS 1981.
- ◀ François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'assurance », 4^{ème} édition L'ARGUS 2^dition Paris, p62.

Les Sites :

- ◀ [https://www.zebank.fr/banques/les -différents-types-de-banque](https://www.zebank.fr/banques/les-diff%C3%A9rents-types-de-banque).
- ◀ <https://cna.dz/bancassurance/>
- ◀ <https://www.badr-bank.dz/>

Les mémoires :

- ◀ ADGHARA, « Etude analytique d'un financement bancaire cas de la CNEP », mémoire fin d'étude, licence en science économique, UMMTO.
- ◀ Gilbert SLEIMAN « Les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé. FDSS/université de Poitiers, 2004. P9
- ◀ OUKIL Kahina, SADOUNI Amel, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude.
- ◀ AMMMI MOHAMED, HADDOUCHE Said, la bancassurance : « une nouvelle dynamique en marché pour la BADR » Mémoire online

- ◀ Les documents interne de la SAA
- ◀ Les documents interne de la BADR
- ◀ Document interne propre à l'agence BADR 571 de AZAZGA

Listes des abréviations

La liste des abréviations

ACM → Assurance du Crédit Mutuel

IARD → Incendie, Accident et Risques Divers

CNEP → Caisse Nationale d'épargne et de Prévoyance

SAA → Société Nationale d'assurance

BDL → Banque de Développement Local

BADR → Banque de l'Agricole et de Développement Rural

BEA → Banque Extérieur d'Algérie

BNA → Banque Nationale d'Algérie

CAAT → Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport

CAAR → Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance

CNA → Conseil National des Assurances

CPA → Crédit Populaire d'Algérie

Liste des illustrations

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Liste des tableaux :

Tableau n°1 : Comparaison entre banque et assurance

Tableau n°2 : Les termes sensibles dans les produits d'assurance et de la banque

Tableau n°3 : Historique de la bancassurance

Tableau n°4 : Les avantages de la bancassurance

Tableau n°5 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit

Tableau n°6 : Garanties du contrat

Tableau n°7 : Détermination de la production totale et des valeurs assurées

Tableau n°8 : Calcul des primes

Liste des schémas :

Schémas n°1 : l'Organigramme de l'agence BADR

Schéma n°2 : l'Organigramme de la direction générale

Tables des matières

Table des matières

Introduction Générale	1
Chapitre 1 : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance.....	3
Introduction.....	3
Section 01 : Présentation de la banque	3
1.1 Historique.....	3
1.1.1 La banque dans l'antiquité	3
1.1.2 La finance italienne et les premières banques	4
1.1.3 L'expansion bancaire.....	4
1.1.4 La révolution bancaire à partir 1980.....	4
1.2 Définition de la banque.....	5
1.2.1 Définition juridique.....	5
1.2.2 Définition économique.....	5
1.3 Le rôle de la banque.....	5
1.4 Types de la banque.....	6
1.4.1 Banque de dépôts.....	6
1.4.2 Banque d'affaire.....	6
1.4.3 Banque de crédit à moyen et long terme.....	7
1.4.4 Les établissements financiers	7
1.5 Les ressources de la banque.....	7
1.5.1 L'épargne	7
1.5.2 Les fonds propres	7
1.5.3 La trésorerie bancaire	7
1.6 La fonction des banques	7
1.6.1 La collecte des ressources	7
1.6.2 La distribution des crédits	8
1.6.3 Les opérations financières	8
1.6.4 Les opérations de trésorerie	9
1.7 La clientèle de la banque.....	9
1. Les particuliers	9

2. Les entreprises	9
1.8 Les services proposés par la banque	9
Section 02 : Présentation de l'assurance :	10
2.1 L'origine d'assurance	10
2.2 Définition de l'assurance	10
2.2.1 Définition technique	10
2.2.2 Définition juridique	11
2.3 Les intervenants dans une opération d'assurance	11
2.4 Les éléments d'une opération d'assurance	11
2.5 Les différentes branches de l'assurance	12
2.5.1 Les assurances gérées en répartition et en capitalisation	12
2.5.2 Les assurances de biens et de responsabilité et de personne.....	12
2.6 Les contrats d'assurances.....	13
2.7 Le rôle d'assurance	14
2.7.1 Le rôle social	14
2.7.2 Le rôle économique	15
2.7.3 Le rôle financier	16
Section 03 : Les rapprochements entre les deux activités	16
3.1 La relation entre la banque et l'assurance	16
3.1.1 Les intermédiaires financiers dans l'économie	17
3.1.2 Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance	18
3.1.2.1 Les différences entre la banque et l'assurance	18
3.1.2.2 Les similitudes entre la banque et l'assurance	19
3.2 Les motivations de rapprochements	19
Conclusion	21
Chapitre 2 : La bancassurance en Algérie	22
Introduction	22
Section 01 : Le fondement de bancassurance	22
1.1 Définition et Historique de la bancassurance	22
1.1.1 Définition	22
1.1.2 Historique de la bancassurance	23

1.2 Les différents produits distribués par la bancassurance	27
1.2.1 Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires..	27
1.2.2 Les produits d'épargne à forte dominante financière	29
1.2.3 Les produits de prévoyance	30
1.2.4 Les produits d'assurance de dommage	30
1.2.5 Les produits packagés	31
1.3 Les avantages de bancassurance	31
1.3.1 Les avantages de la bancassurance pour la banque	31
1.3.2 Les avantages pour les assureurs	32
1.3.3 Les avantages pour les clients	34
1.3.4 Les avantages macroéconomiques de la bancassurance	34
1.4 Les limites et les risques de la bancassurance	35
1.4.1 Les limites de bancassurance pour les banques	35
1.4.2 Les limites de bancassurance pour les assureurs	36
1.4.3 Les limites du marché de la bancassurance	37
Section 02 : La présentation de la bancassurance en Algérie	38
2.1 Histoire	38
2.2 Le passage de la bancassurance en Algérie	39
2.3 Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie	40
Section 03 : les conventions de la bancassurance conclues en Algérie	43
3.1 Le partenariat entre la CNEP-banque et Cardif-EL-Djazair	44
3.2 Le partenariat entre BDL et la SAA	44
3.3 Le partenariat entre BADR et la SAA	45
3.4 Le partenariat entre BEA et la CAAT	45
3.5 Le partenariat entre CPA et la CAAR	45
3.6 Le partenariat entre BNA et la CAAT	45
Section 04 : Les produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie	46
4.1 Branches d'assurance de personnes	46
4.2 L'assurance-crédit	56
4.3 L'assurance des risques simples d'habitation	57
4.4 Multirisques habitation	57
4.5 Assurance obligatoire des risques catastrophiques	60
Conclusion	61
Chapitre 3 : Cas pratique	62
Introduction	62
Section 01 : Présentation de la BADR-Banque	62

1.1	Présentation de la BADR	62
1.1.1	Les missions de la BADR	63
1.1.2	Les objectifs de la BADR	63
1.2	La présentation de la BADR AZAZGA	64
1.3	Organigramme	65
1.2	La présentation de SAA	66
1.2.1	Les missions de SAA.....	66
1.2.2	Les objectifs de SAA	66
1.2.3	Organisation de SAA	68
Section 02 : La présentation des produits BADR-SAA		70
2.1	Le contrat Grêle	70
2.2	Le contrat incendie des récoltes	72
2.3	Le contrat multirisques bétail	74
2.4	Le contrat multirisques exploitations agricoles	76
2.5	Le contrat multirisques jeunes plantations	79
2.6	Le contrat d'assurances multirisques palmiers dattiers	80
2.7	Le contrat multirisque serres	81
2.8	Le contrat d'assurance engins et matériel agricole	83
2.9	Le contrat d'assurance multirisque élevages avicoles	85
2.10	Le contrat multirisque grêle et incendie des récoltes	89
Section 03 : La procédure à suivre pour un contrat d'assurance multirisque Grêle et Incendie des récoltes		90
Cas pratique (Assurance multirisque Grêle et Incendie des récoltes)		95
Conclusion		97
Conclusion générale		99
Résumé.....		
Bibliographie		
Liste des abréviations		
Liste des illustrations		
Annexe		

Résumé

La bancassurance est effectivement un concept qui combine les services bancaires et les services d'assurance. Son émergence remonte à septembre 1965 avec la création de Barclays Life au Royaume-Uni, mais le terme "bancassurance" a été utilisé en France après 1980 pour décrire la vente de produits d'assurance par le biais des réseaux bancaires.

En ce qui concerne l'Algérie, la bancassurance a été introduite grâce à la loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé les banques à distribuer des produits d'assurance. Cette loi offrait une opportunité aux banques de diversifier les produits qu'elles distribuent via leur réseau. Cependant, malgré cette opportunité offerte par les autorités, la pleine réalisation de la diversification des produits distribués via le réseau bancaire en Algérie n'a pas encore été pleinement réalisée.