

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE



Mémoire de fin d'études

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

Option : Finance et Banques

Thème

*La pratique de la bancassurance au sein de la
CNEP-Banque et Société Générale Algérie*

Réalisé par

- M^{elle} YOUNSI Kenza
- M^{elle} ZERROUKI Nadia

Encadré par

- Mr. SAIDANI Zahir

Membres de jury :

Président Mr : ASMANI AREZKI M.A.A UMMTO
Examineur Mr : KHEFFACHE SOFIANE M.A.A UMMTO
Rapporteur Mr : SAIDANI ZAHIR M.A.A UMMTO

Promotion 2018

Résumé

Le concept bancassurance est né de la fusion des termes banque et assurance, il désigne la distribution des produits d'assurance par le biais des guichets bancaires. La concurrence accrue et la prolifération de la finance directe ont poussé les banques à chercher une solution à fin de rentabiliser leurs denses réseaux et faire face à leurs lourdes charges, et la distribution des produits d'assurance se trouvait être l'opportunité la plus intéressante pour avoir des revenus supplémentaires.

Les pratiques de la bancassurance sont apparues en 1965 chez les britanniques mais le terme en lui-même est apparu en France vers les années 80 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire. Elle s'est activement propagée en Europe puis dans d'autres continents dans le monde.

En Algérie, cette pratique a fait son entrée après la promulgation de la Loi 06-04 du 20 février 2006 qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par l'entremise des banques. Ces dernières n'ont commencé qu'à partir de 2008 avec la première convention de distribution signée par la CNEP-Banque avec CARDIF El Djazair et depuis plusieurs banques ont intégré cette activité.

summary

The concept bancassurance is born from the merger of the terms bank and insurance, it refers to the distribution of insurance products through bank machines. Increased competition and the proliferation of direct finance prompted banks to seek a solution to make their dense networks profitable and to meet their burdensome burdens, and the distribution of insurance products was the most interesting opportunity. to have extra income.

The practice of bancassurance appeared in 1965 among the British but the term itself appeared in France in the 80s to define the sale of insurance products through a banking network. It has spread actively in Europe then in other continents in the world.

In Algeria, this practice came into being after the promulgation of Law 06-04 of February 20, 2006, which authorized the distribution of insurance products through banks. These began only in 2008 with the first distribution agreement signed by the CNEP-Bank with CARDIF El Djazair and since then several banks have integrated this activity.

ملخص

يولد مفهوم التأمين المصرفي من اندماج المصرف والتأمين ، ويشير إلى توزيع منتجات التأمين من خلال أجهزة مصرفية. دفعت المنافسة المتزايدة وانتشار التمويل المباشر البنوك إلى البحث عن حل لجعل شبكتها الكثيفة مربحة ولتحمل أعبائها الثقيلة ، وكان توزيع منتجات التأمين أكثر الفرص إثارة للاهتمام. الحصول على دخل إضافي.

ظهرت ممارسة التأمين البنكي في عام 1965 بين البريطانيين ولكن المصطلح نفسه ظهر في فرنسا في الثمانينات لتحديد بيع منتجات التأمين من خلال شبكة مصرفية. وقد انتشر بنشاط في أوروبا ثم في قارات أخرى في العالم.

في الجزائر ، ظهرت هذه الممارسة بعد صدور القانون رقم 04-06 الصادر في 20 فبراير 2006 ، والذي سمح بتوزيع منتجات التأمين من خلال البنوك. وقد بدأ هذا في عام 2008 فقط مع أول اتفاق توزيع وقعه البنك المركزي الأوروبي مع البنك المركزي الجزائري ، ومنذ ذلك الحين قامت العديد من البنوك بدمج هذا النشاط.

Remerciements

Après avoir rendu grâce à DIEU LE TOUT PUISSANT ET MISERICORDIEUX, nous tenons à remercier vivement tous ceux qui, de près ou de loin ont participé à la réalisation de ce modeste travail de recherche.

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à Mr Saidani Zahir pour ses conseils précieux, ses encouragements et sa disponibilité, malgré ses multiples occupations afin de réaliser ce mémoire.

Nous tenons aussi à remercier toutes celles et ceux qui nous ont soutenu et entouré durant ces 5 années d'études.

Nous souhaitons remercier les professionnels de la faculté des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales.

Nos remerciements vont également à tous les responsables des deux banques (CNEP-Banque et Société Générale Algérie) de la wilaya de Tizi ouzou, sans lesquels ce travail aurait été impossible à réaliser.

Nous voudrions aussi témoigner toute notre reconnaissance aux membres du jury, d'avoir accepté d'évaluer notre travail.

Nos vifs remerciements s'adressent également à nos chères familles, qui ont été une source d'encouragement et de motivation.

Kenza et Nadia

Dédicaces

Je tiens à dédier ce modeste travail à toutes les personnes qui me sont chères :

- *À la mémoire de mon cher PAPA, pour tous les sacrifices qu'il a fait et tous son soutien et encouragement pour reprendre mes études. Que ton âme repose en paix cher papa.*
- *À ma très chère mère pour tous ses sacrifices, son amour, sa tendresse, son soutien et ses prières tout au long de mes études, que dieu la préserve à nos côtés et lui procure bonheur, santé et longue vie.*
- *Mes grands-mères et à la mémoire de mes grand-père.*
- *Mes frères : Yacine et Zidane.*

Je le dédie à ma chère sœur Liza, mes tantes Nouara et Nadia et leurs familles, mes oncles Ouramdane, Kamel, Mouhand et leurs familles et à mes chères tantes Saadia et Djenina sans oublier Chafia, Wassila, Ines et les deux Sarah.

Toutes mes copines Lilia, Kahina, Warda et Nadia.

Tout le personnel de l'université de Mouloud Mammeri.

Kenza

Dédicaces

Je tiens à dédier ce modeste travail à toutes les personnes qui me sont chères :

- *Plus particulièrement à mon cher papa qui est loin de mes yeux mais jamais loin de mon cœur, ce modeste travail est pour toi et je sais que de là où tu es ,t'es fier de moi.*
- *À ma très chère mère pour tous ses sacrifices, son amour, sa tendresse, son soutien et ses prières, que dieu la préserve à nos côtés et lui procure bonheur, santé et longue vie.*
- *À la mémoire de mes grands-mères et de mes grands-pères.*
- *Mes frères :Da moh, Hacene, Ali, Hand, Kamel et Mustapha.*
Je le dédie à ma chère sœur Zahia, mes belles sœurs Nadia et Rosa,
mes neveux Tahar et Said Adam, mes nièces Alycia et Aya.
Tous mes amis(es) Ferial, Kahina, Liza, Yacine et Kenza.
Tout le personnel de l'université de Mouloud Mammeri.

Nadia

Liste des abréviations

ADE : Assurance des Emprunteurs.

BNP-Paribas : Banque Nationale de Paris.

CARDIF : Compagnie d'assurance et Réalisation Des Investissements en France.

CNEP : Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance.

CSDCA : Caisse de Solidarité de Département et commune d'Algérie.

CTP : CNEP Total Prévoyance.

DBS : Déclaration de Bonne Santé.

DIAD : Décès Invalidité Absolue et Définitive.

DR : Défense et Recours.

IPA : Inter Partner Assistance Algérie.

IAD : Invalidité Absolue et Définitive.

GAV : Assurance Garantie Accidents de la Vie.

LEL : Livret d'Epargne Logement.

LEP : Livret d'Epargne Populaire. ,

LIMRA: Life Insurance Marketing and Research Association.

MRH : Assurance Multirisque Habitation.

PPI : Prêt Particulier Immobilier.

QMS : Questionnaire Médical de Santé.

RC : Responsabilité Civile.

RDV : Rendez vous.

SGA : Société Générale Algérie.

SPA : Société Par Action.

Sommaire

Introduction générale -----	01
-----------------------------	----

Chapitre I : Approche théorique de la bancassurance

Introduction -----	04
--------------------	----

Section I : Genèse de la bancassurance -----	04
--	----

Section II : Les produits distribués par la bancassurance -----	15
---	----

Conclusion -----	21
------------------	----

Chapitre II : Les enjeux de la bancassurance

Introduction -----	22
--------------------	----

Section I : Les modèles et les objectifs de la bancassurance -----	22
--	----

Section II : Les facteurs clés du succès, avantages et limites de la bancassurance -----	25
--	----

Section III : les forces et faiblesses de la bancassurance-----	31
---	----

Conclusion-----	35
-----------------	----

Chapitre III : Comparaison entre les pratiques de la bancassurance au sein de la CNEP- Banque et Société Générale Algérie

Introduction -----	37
--------------------	----

Section I: Cadre réglementaire algérien de la bancassurance et présentation des deux organismes -----	37
--	----

Section II : Etat des lieux des pratiques et des produits de bancassurance distribués par les deux organismes -----	43
--	----

Conclusion-----	62
-----------------	----

Conclusion générale-----	63
--------------------------	----

Introduction générale

Introduction Générale

Les mesures de déréglementation mises en place par les principaux Etats industrialisés, et le rythme soutenu du progrès technique ont poussé à l'internationalisation des entreprises. Dans le contexte de mondialisation, les entreprises s'organisent pour adopter des stratégies leur permettant de pénétrer plus de marchés. Après s'être internationalisées pour résister à la pression de la concurrence, qu'elles doivent affronter aussi bien sur les marchés étrangers que locaux, les firmes tendent à devenir globales. Leur but n'est plus tant d'étendre leur présence à l'étranger mais d'organiser leurs moyens et leurs ressources pour en obtenir la plus grande efficacité et renforcer leur compétitivité.

Toutefois, le phénomène de globalisation est un processus multidimensionnel qui allie des transferts de technologie, des mouvements de marchandises et des flux de capitaux. Cette composante financière met en évidence le rôle essentiel joué par les banques et les compagnies d'assurance. Ces institutions financières qui ont longtemps vécu séparées chacune dans son métier, ont vu la frontière entre elles disparaître peu à peu.

La déréglementation et la libéralisation ont engendré de profondes mutations dans les systèmes financiers. Le décloisonnement des activités, la désintermédiation et l'innovation ont eu pour impact l'intensification de la concurrence entre les différents types d'acteurs de la branche financière, donnant naissance à de nouveaux rapprochements des métiers.

La progression accrue de la pression concurrentielle et la prolifération de la finance directe ont poussé les banques, touchées au plus profond de leurs activités traditionnelles, à mettre en place de nouvelles stratégies de développement pour pouvoir s'adapter aux modifications du contexte financier.

L'un des plus importants changements dans le secteur bancaire est le croisement et le rapprochement de ses activités et celles des compagnies d'assurance, qui ont vécu séparément. Le rapprochement entre les deux activités se traduit par la création de nouveaux modèles de coopération et a permis l'apparition d'un nouveau concept « la bancassurance ».

La bancassurance, modèle original de distribution des produits d'assurance par le réseau des banques, est née en Europe dans les années 70. Les banques devant la fuite probable de l'épargne de leurs clients au profit des assureurs, ont réagi en proposant elles-mêmes, à côté de leurs produits bancaires classiques, des produits d'assurance. Cette distribution s'est opérée au travers de leur réseau de conseillers clientèle.

En Algérie, la bancassurance a été introduite sur le marché par la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Cette loi a apporté un nouveau souffle à la profession d'assurance ainsi qu'à la profession bancaire en Algérie, en permettant notamment la distribution des produits d'assurance par le billet des guichets bancaires. Cette stratégie de distribution s'est concrétisée avec le premier partenariat signé en 2008 entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

Problématique :

La bancassurance est considérée comme l'une des voies de commercialisation de produits assurantiels via les réseaux bancaires. Elle s'appuie sur la confiance multilatérale entre la banque, l'assurance et le client. Les banques et les assurances voient en elle un créneau supplémentaire qui leur permettrait d'enrichir leurs activités. De ce fait nous allons orienter notre travail de recherche vers une analyse de la bancassurance au sein d'une banque publique (CNEP-Banque) et une banque française (Société Générale Algérie) implantée en Algérie.

Etant donné que les deux banques, l'une publique et l'autre étrangère ayant des partenaires différents mais soumises à la même réglementation, comment la bancassurance se présente-t-elle au niveau de ces banques ?

De cette question principale découleront deux questions secondaires qui sont les suivantes :

- Qu'est ce que la bancassurance ?
- Quels sont les produits assurantiels distribués par la CNEP-Banque et Société Générale Algérie ?

Pour pouvoir répondre à ces questions nous tenons à vérifier deux hypothèses tout au long de notre modeste travail.

H1 : Etant donné que les deux organismes sont distincts et travaillent avec des partenaires différents, nous supposons que leurs pratiques en terme de bancassurance soient différentes.

H2 : Nous nous attendons, en outre, à ce que la gamme de produits d'assurance de la CNEP-Banque soit plus diversifiée que celle de Société Générale Algérie, vu qu'elle est la première à avoir signé son accord de distribution en 2008 alors que SGA l'a fait en 2012.

Le choix de notre thématique de recherche n'est pas fortuit, en effet, plusieurs raisons sont à l'origine de ce choix. D'abord, la bancassurance demeure un sujet encore moins débattu dans les recherches académiques. En suite, l'intérêt grandissant préservé par les banques à cette activité qui leur permet de générer des commissions. En fin, la nécessité d'apporter des clarifications sur la mise en pratique de la bancassurance au sein des banques. Pour ce faire, nous avons choisi de mener notre recherche au sein de deux organismes bancaires qui sont la CNEP-Banque, première banque en Algérie à avoir signé un accord de distribution de produits d'assurance fournis par son partenaire CARDIF El Djazair, par l'entremise de ses guichets. Et Société Générale Algérie qui est parmi les premières banques étrangères (la deuxième après BNP Paribas) à obtenir l'agrément pour pouvoir exercer en Algérie.

Notre étude trouve son originalité dans la confrontation des pratiques de la bancassurance de deux organismes bancaires distincts. La confrontation des deux pratiques de la bancassurance a été faite dans un souci d'objectivité.

Nous avons arrêté une méthodologie de recherche descriptive et analytique de l'activité de bancassurance au sein d'une banque publique algérienne en l'occurrence la CNEP-Banque et une banque privée, implantée en Algérie, qui est Société Générale Algérie.

Pour mener à bout cette recherche, nous avons opté pour la structure du travail suivante :

- **Chapitre I :** il a pour objet la présentation des principaux éléments théoriques ayant trait à notre sujet, alors il sera consacré à l'apparition de la bancassurance, ses acteurs, ses raisons d'être ainsi qu'à ses différents types de produits.

- **Chapitre II :** il présentera les différentes formes et modèles que peut prendre le rapprochement des métiers qu'est la bancassurance, ses objectifs, ses avantages ainsi que ses limites.

- **Chapitre III :** il sera consacré à la présentation du cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie et la pratique de la bancassurance au sein des deux établissements d'accueil, la CNEP-Banque et Société Générale Algérie.

Chapitre I

Approche théorique de la bancassurance

Introduction

La bancassurance est l'une des voies de commercialisation des produits d'assurance via les réseaux bancaires. Ce phénomène de rapprochement s'appuie sur la confiance multilatérale de ses acteurs. Il est aussi considéré comme étant un effort commun entre les banques et les compagnies d'assurance en vue d'offrir les services assurantiels au niveau des guichets de banques aux clients de ces dernières. Ce créneau supplémentaire exploité par les banques vise la facilitation de l'acquisition de ce type de produits. Dans ce chapitre intitulé « Approche théorique de la bancassurance » nous mettrons en évidence la présentation de la bancassurance, et ses acteurs. En suite, la deuxième section sera consacrée à la présentation des produits distribués par la bancassurance.

Section I : Genèse de la bancassurance

La bancassurance est un ensemble de services assurantiels proposés par les banques et est considérée comme l'une des activités qui fait partie à part entière des activités bancaires. Cette section sera consacrée à la présentation de la bancassurance ses origines ses raisons d'être et ses acteurs.

1.1.Origines de la bancassurance

La frontière entre la banque et l'assurance, qui ont longtemps vécu séparées, a progressivement disparu avec l'apparition du modèle de la bancassurance. La bancassurance est créée par l'association des banques et assurances, depuis les années 1970.

Il est généralement admis que la bancassurance est née en France lorsque la banque du Crédit mutuel de l'est a commencé à la pratiquer en 1972. Elle s'est avérée très porteuse en ce sens qu'elle a permis au Crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances françaises.¹

De leur côté, les espagnols se lancent dans la bancassurance au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA (dont la dénomination originale est la VASCA ASEGURADORA SA, constituée en 1968. Cependant, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965.²

Cette filiale n'eut pas un franc succès, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs. Ceci conduit à conclure que l'Europe est le berceau de la bancassurance.

¹ Kennouche. A, La bancassurance en Algérie : cas de la CNEP-Banque, mémoire de master en sciences économiques, Université de Bejaïa, 2016, p16.

²AMMIM, HADDOUCHE.S, La bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR, mémoire de fin d'étude, l'IFID, 2009, page 44.

1.2. Définition de la bancassurance :

Le terme bancassurance est un néologisme d'origine française, qui apparut au milieu des années 1980, couvre une large gamme d'accords entre les banques et les compagnies d'assurance, qui dans tous les cas, comprend la fourniture de produits bancaires et assurantiels à la même source ou à la même clientèle.³

Selon Alan Leach définit la bancassurance comme étant « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance ».⁴

Le dictionnaire de l'assurance de LIMRA, the Life Insurance Marketing and Research Association, définit la bancassurance comme étant « la fourniture des produits et services d'assurance vie par les banques et les organismes de crédit immobilier ».

Sa forme diffère d'un pays à un autre, voire même dans le même pays. Elle dépend de la démographie, du climat économique et législatif national. Le profil démographique du pays décide en général du genre de produits à distribuer, la situation économique déterminera la tendance du chiffre d'affaires et des résultats, alors que le climat législatif décidera de la péripétie dans laquelle la bancassurance doit opérer.⁵

D'après le dictionnaire LAROUSSE, la bancassurance se définit comme la pratique des opérations d'assurance par les banques.

En définitif, nous pouvons considérer d'après les définitions précitées, que la bancassurance consiste en la distribution (vente) des produits (contrats) d'assurance via les réseaux bancaires.

1.3. Les raisons d'être de la bancassurance

La prolifération de la finance directe, associée à des taux d'intérêt élevés, a caractérisé les forts mouvements de désintermédiation dans les années 1980 et a amené les entreprises à se financer directement sur le marché financier et délaisser le crédit bancaire ce qui est l'essence même de banquier.

Les charges lourdes du dense réseau bancaire, la détérioration de la marge de rentabilité due essentiellement à une concurrence très vive et le resserrement des marges sur les taux d'intérêts sont les causes qui ont poussé les banques à agir pour trouver des solutions à fin de remédier à ces problèmes et le marché des assurances était l'opportunité la plus alléchante et

³ CHEVALIER.M, LAUNAY.C et MAINGUY.B, La Bancassurance, éditions Groupe SCOR 2005.

⁴ ALAN. A, Cité des bancassurances in practice, Munich, 2001, page 02.

⁵ BRODERIE.A, LAFFITE.M, La bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe, édition revue banque, 2004.

ne pouvait laisser les banques indifférentes. Les principales raisons qui ont poussé les banques à s'orienter vers la distribution des produits d'assurance sont :

- Le cadre réglementaire encourageant les rapprochements entre banque et assurance ;
- L'introduction de nouveaux produits et l'élargissement de la gamme de produits offerts ne peuvent que contribuer à l'amélioration de la rentabilité globale de la banque et à la réduction de l'impact des charges fixes ;
- Les banques sont conscientes de leurs avantages comparatifs en matière de base de données client et leur suprématie dans la gestion de patrimoine et dans les métiers de l'argent en général. Elles veulent utiliser leur image de marque pour conquérir le marché de l'assurance vie dont les produits ne sont pas loin des produits bancaires ;
- Les changements dans le comportement des clients en matière d'investissement à moyen et long terme et leur préférence pour les produits de fonds de placement jumelés à des produits d'assurance vie ;
- Le désir des banques à augmenter la fidélité et la loyauté de leur client qui est en fonction du nombre de produits acquis chez un même distributeur ;
- Le soutien des équipes de marketing à la stratégie de rapprochement de leur banque. Ces dernières n'ont pas ménagé leurs efforts pour renforcer la position de leur banque.

La bancassurance n'est pas sans intérêts pour les compagnies d'assurance et les raisons qui poussent les assureurs vers la bancassurance sont multiples : moyen d'accéder à une large clientèle, source de nouvelles affaires et bénéficiaire de la densité des réseaux bancaires pour réaliser des rendements d'échelle conséquents.⁶

1.4. Les acteurs de la bancassurance

La banque et l'assurance sont les acteurs de la bancassurance.

1.4.1. La banque

a-Histoire de la banque

L'histoire de la banque suit l'histoire de la monnaie même si certaines opérations coutumières de la banque ont été relevées bien avant l'invention de la monnaie.

L'origine de la banque remonte à Babylone (à l'antiquité) où le prêt sur marchandises (particulièrement les céréales) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples. Avec l'apparition de la monnaie vers le 7^{ème} siècle avant notre ère les opérations de prêt et dépôt se sont développées. Jusqu'au Moyen Age en passant par l'époque de l'empire romain, les

⁶ BENNADJI.T, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de développement en Algérie, mémoire de fin d'étude, école supérieur de banque, 2003, page7.

activités de banque se limitent à des opérations de caisse. Avec les croisades, les banques connaissent un développement important : les échanges commerciaux s'accroissent et les banques y participent en facilitant les achats et les ventes de biens et matières premières. Et la première banque fut créée à Venise en 1551. La renaissance voit la création de grands établissements internationaux. Des innovations apparaissent et facilitent les transactions telles que le chèque. Au 19^{ème} siècle en pleine révolution industrielle, l'essor des banques est favorisé par le développement de la monnaie fiduciaire (billets) puis de la monnaie scripturale (chèque) ainsi que l'utilisation des titres pour financer les entreprises commerciales.

Le 20^{ème} siècle a vu survenir une crise boursière en 1929 ce qui a poussé l'Etat à renforcer son autorité sur les banques. Et à partir de 1960 les banques connaissent un nouvel essor : les personnes sont de plus en plus nombreuses à posséder un compte bancaire, de nouveaux clients apparaissent (femmes, enfants), de nouveaux moyens de paiement naissent et les groupes bancaires grossissent, élargissent leur champ de travail et diversifient leurs activités. En fin, le début du siècle en cours est marqué par des menaces économiques globales. En 2007, la crise des subprimes secoue le monde bancaire et engendre le krach de septembre 2008 et la faillite de certaines banques. Il est aussi marqué par une forte montée des risques bancaires, des erreurs de gestion, la fraude interne ainsi que la fraude montante des cyber malfaiteurs, ce qui fragilise les systèmes de contrôle. De nouveaux canaux de commercialisation et l'évolution des modes de consommation des produits financiers et bancaires engendrent une transformation majeure de ce domaine.⁷

b-Définition de la banque

Il existe plusieurs définitions du terme banque.

Gurley et Shaw définissent la banque comme étant un intermédiaire financier et monétaire, dont l'activité principale est l'intermédiation entre les agents à excédent de ressources et les agents à déficit de financement, recevant des premiers des dépôts liquides à vue ou à terme contre rémunération, et octroyant aux deuxièmes des crédits rémunérés à taux d'intérêt débiteurs largement supérieurs aux taux d'intérêt créditeurs dont bénéficient les déposants.⁸

Une autre définition : Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque. Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à

⁷ <https://www.lafinancepourtous.com/juniors/pour-les-ados/le-cion-des-curieux/les-banques-une-histoire-ancienne/> consulté le 10 /11/2018 à 09 :30.

⁸ <https://www.institut-numérique.org/iii21-intermediation-financière-des-banques-commerciales-52e92adba1;> consulté le 09/11/2018 à 06 :00.

disposition des moyens de paiement vis-à-vis de la clientèle et la gestion de ces mêmes moyens de paiement.

Elle peut aussi être définie comme étant un établissement de crédit pouvant effectuer certaines opérations connexes à son activité et pouvant également fournir des services d'investissement.⁹

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

c- Le rôle de la banque

La banque joue un rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux. Son rôle consiste à collecter les dépôts, c'est-à-dire recevoir des fonds des détenteurs sous forme de dépôts à vue ou à terme, ainsi qu'à accorder des crédits aux demandeurs de capitaux en utilisant les fonds recueillis auprès de ses clients déposants.

Les déposants de fonds ainsi que les contractants de crédits sont représentés par des particuliers et des entreprises (commerçants, industriels...).¹⁰

d- Classification des banques

Plusieurs banques existent et peuvent être classées en différentes catégories selon leurs statuts juridiques et leurs activités.¹¹

En fonction de leur statut juridique ou de leurs types d'actionnariat, il existe trois catégories de banques : d'abord, la banque coopérative, connue aussi sous le nom de banque mutualiste, elle se caractérise par son mode de contrôle généralement assuré par les sociétaires disposant d'un double statut : ils sont à la fois actionnaires (associés) et clients (usagers). En suite la banque commerciale, elle a pour visée la réalisation de bénéfices sur toutes ses opérations. C'est un établissement qui met à la disposition de ses clients différents produits : crédits, placements ou épargnes et assurances. En fin, la banque publique, comme son nom l'indique, elle appartient à des acteurs publics comme l'Etat, les collectivités locales ou les établissements publics.

⁹ BERNET-ROLLANDE.L, Principes de techniques bancaires, 25^{ème} édition, Dunod, 2008, page 04.

¹⁰ DE COUSSERGUES. S, BOURDEAUX.G, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, 7^{ème} édition, Dunod Paris, 2013.

¹¹ <https://www.étudier.com/dissertations/Classifications-Des-Banques/66139204.html>; consulté le 09/11/2018 à 17 :44.

Certes, les banques manifestent des activités communes qui consistent en la commercialisation de l'argent et la réalisation des opérations financières mais les activités réalisées au sein de ces établissements financiers peuvent tout à fait être différentes. Ainsi, selon les types d'activités, il y a la banque centrale, appelée aussi banque des banques, qui constitue une institution nationale à but non lucratif. Elle a pour principale mission l'émission de la monnaie, la réglementation et la supervision des opérations des différentes banques en veillant à leur solvabilité à l'égard des déposants et l'assurance d'équilibre et de stabilité des prix et surtout la bonne conduite de l'économie. La seconde banque est la banque de dépôt qui regroupe la banque de détail, destinée principalement aux particuliers et aux petites entreprises, et la banque d'affaires, destinée aux moyennes et grandes entreprises. Cette banque ne sert pas uniquement de dépôt d'argent à leurs clients, elle a pour mission la gestion de leurs capitaux en leur accordant des prêts en cas de besoin. Et en outre, il y a la banque d'investissement qui travaille essentiellement sur les marchés financiers et notamment lance des opérations financières (émissions d'emprunts obligataires, souscription d'actions). En fin la banque universelle qui est un établissement financier généraliste, opérant à la fois dans le domaine de la banque commerciale (dépôts, épargne, placements, crédit), de la gestion d'actifs, dans les opérations de marché (trading, émission d'actions, émission d'emprunt) ou le conseil (fusion acquisitions). Cette catégorie de banque exerce l'activité de bancassurance.

e- Les opérations bancaires

Dans le but de réaliser la banque effectue un certain nombre d'opérations, qui ne sont pas automatiquement effectuées par toutes les banques, qui sont communément réparties en trois groupes.

- ✓ **Les opérations de caisse et de portefeuille** : les opérations de caisse englobent les opérations effectuées par la clientèle, dans les guichets physiques ou automatiques. Cela inclut les remises de chèques, le retrait d'un carnet de chèques ou d'une carte bancaire, les versements et retraits d'espèces, les virements, et les opérations de change et de devises. En ce qui concerne les opérations de portefeuille, il s'agit principalement de l'encaissement de l'escompte.
- ✓ **Les opérations de crédit** : l'octroi de crédit reste l'activité principale d'une banque. Elle offre à cet effet une panoplie de crédits à sa clientèle et peuvent être présentés comme suit en prenant comme critère de distinction la durée. Il y a le crédit à court terme, sa durée est de moins d'un an, qui est accordé pour aider les entreprises à faire face aux besoins momentanés de trésorerie. En suite

le crédit à moyen terme, il court une durée entre deux et sept ans, il peut servir à acheter un véhicule, ou à entreprendre des travaux de mise aux normes d'habitation, pour les particuliers. Pour les entreprises, il peut être utilisé pour la construction d'un bâtiment, l'acquisition de matériel ou de véhicules, ou encore pour financer un investissement. Et en fin, le crédit à long terme dont l'échéance est à plus de sept ans. Pour les particuliers, le recours à ce type de crédit leur sert souvent à l'acquisition d'un bien immobilier. Pour les entreprises, il sert à financer de gros investissements, ou des restructurations en profondeur.

- ✓ **Les opérations de commerce international**, ces opérations prennent de plus en plus d'ampleur à l'ère de la mondialisation. Les importateurs et exportateurs de pays différents se mettent en relation pour effectuer leurs transactions et font appel aux banques pour le dénouement de ces opérations. Ainsi, la banque intervient aussi bien à l'importation qu'à l'exportation. Pour le financement des importations c'est surtout les opérations documentaires qui sont utilisées. Le crédit documentaire est un engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement de marchandises contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable, notifié ou confirmé. Dans le cadre de financement des exportations, la banque peut intervenir de plusieurs manières : le crédit fournisseur (prêt bancaire accordé par une banque à un fournisseur (exportateur) à fin d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs c'est à dire importateurs) et le crédit acheteur : dans ce type de crédit, la banque se substitue à l'exportateur en accordant elle-même le crédit à l'acheteur. Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : un contrat commercial entre l'importateur étranger et l'exportateur et un contrat de crédit entre la banque du fournisseur et l'acheteur importateur. Il existe d'autres techniques de financement des exportations telles que l'affacturage, la confirmation de commande, le financement des stocks à l'étranger.¹²

1.4.2. L'assurance

- a- **Histoire de l'assurance** : Le besoin de sécurité est universel chez l'homme. De tout temps celui-ci a cherché à protéger sa personne et ses biens contre les aléas du sort.

¹² HAMOUNI.F, YAKOUBI.L, Le contrôle interne bancaire, mémoire de master en sciences de gestion, Université Mouloud Mammeri, 2017, page 08.

Dès l'antiquité, les hommes se sont réunis pour venir en aide à ceux qui étaient frappés par le sort :

A Athènes des associations pour le versement de secours ont été créées. En Egypte, chez les tailleurs de pierres des sociétés de secours mutuel ont été créées pour venir en aide aux adhérents en cas de maladie.

Chez les Babyloniens c'était la codification de l'organisation de transport par caravane et répartition entre commerçants du coût des vols et pillages. À Rome, les légionnaires se regroupaient dans des associations de solidarité intervenant lors de la survenance de certains événements, une assurance obsèques constituée à partir des cotisations.

Au Moyen Age dans la méditerranée, le commerce maritime a fait naître le prêt à la grosse aventure et la mise en place d'un système donnant naissance à l'assurance maritime.¹³ Groupement des commerçants acceptant de garantir la valeur du navire et de sa cargaison en cas de perte, moyennant le paiement d'une somme fixée au préalable.

Le concept de police d'assurance, vient de l'italien: polizza qui veut dire certificat, attestation, preuve, est un écrit matérialisant le contrat d'assurance. Et le mot prime viens aussi de l'italien prima : somme payée avant le transfert du risque de l'assuré vers l'assureur. Le plus ancien contrat conservé a été émis à Gènes en 1347.

Des pratiques ayant trait à l'assurance existaient depuis très longtemps mais l'assurance sous sa forme actuelle est concrètement apparue à la fin du 17^{ème} siècle (après le grand incendie de Londres en 1666), alors que les connaissances mathématiques étaient maîtrisées (notamment les probabilités). Elle s'est développée au 19^{ème} siècle autour des risques maritimes et de l'incendie, liés à l'activité humaine de l'époque. Elle a connu un essor fulgurant au 21^{ème} siècle et notamment l'assurance de personnes afin de se prémunir des risques sociaux : baisse des revenus, maladies, invalidité.

Le second moitié du 21^{ème} siècle a connu un développement de l'assurance de responsabilité tant le risque majeur de notre société était de voir sa responsabilité engagée pour les dommages causés à autrui.

b- Définitions de l'assurance :

Selon P. Joseph HEMARD : « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur

¹³ Couilbant. F, Latrasse.M, Eliashberg. C, Les grandes principes de l'assurance, éditions l'Argus, 1997, page14.

qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique. »¹⁴

Une autre définition : l'assurance est l'opération par laquelle un assureur, organisant en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques, indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées.¹⁵

D'après ces deux définitions considérons dire que l'assurance est une opération par laquelle l'assureur s'engage à réaliser, une prestation dans le cadre d'un contrat d'assurance au profit de l'assuré lors de la survenance d'un risque et moyennant le paiement d'une cotisation ou d'une prime.

c- Le Rôle de l'assurance :

L'assurance a pour but la protection des patrimoines et des personnes. Elle protège les assurés contre les risques du hasard qui les menace dans leurs personnes comme dans leurs biens et leur donne ainsi confiance dans l'avenir.

L'assurance est un facteur de sécurité car elle garantit la réparation (grâce à elle l'immeuble incendié sera reconstruit, le véhicule endommagé sera réparé.....) et favorise la création d'une dette de responsabilité.

Les victimes et proches pourront bénéficier de prestations versées par l'assureur.

Mais joue également un rôle important dans l'économie, Elle permet aux entreprise de continuer à fonctionner après sinistre.

Par conséquent, elle consolide l'emploi, la production et préserve le tissu économique.

Elle constitue un moteur essentiel de développement économique en :

- Garantissant les investisseurs dans leurs décisions de prise de risques (construction de gratte-ciel, de plate-forme pétrolières et le lancement de satellites commerciaux,.....).
- Plaçant les trésoreries des assureurs sur les marchés immobiliers, financiers et monétaires.¹⁶

d- Contrat d'assurance :

Le contrat d'assurance est une convention passée entre l'assuré et la société, Il se matérialise par une police d'assurance, ce document est composé au moins des conditions générales et des conditions particulières.

¹⁴ LAMBERT-FAIVRE.Y, droit des assurances, 3^{ème} édition, Dalloz, Paris, 1986, Page12.

¹⁵ <http://www.asaci.net/ap/assurance-parlons-en-486.html>; consulté le 08/11/2018 à 12 :50.

¹⁶ <http://www.actufinance.fr/actu/assurance-6966033.html>; consulté le 08/11/2018 à 16 :58.

Ce contrat doit être prouvé par écrit, la police d'assurance énonce la date du jour où l'assurance est contractée, le nom de la personne qui fait assurer pour son compte et le risque que l'assureur prend sur lui et les temps auquel les risques doivent commencer et finir.

Les contrats d'assurance proposent généralement plusieurs garanties, correspondant à la couverture d'un risque particulier ou à des circonstances spécifiques de réalisation des dommages.

Nous distinguons deux types d'assurances :

Assurances de biens et de responsabilités dont la première dite de dommage qui couvre l'automobile, les habitations, les biens professionnelles, les biens agricoles, les catastrophes naturelles, la construction, la responsabilité civile en général. Ce type d'assurance protège les équipements contre les risques de dommages involontaire (accidents, incendies).

Le second couvre les personnes ; on peut les distinguer selon leurs couvertures :

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

- En cas de maladie ou en cas accident corporel, ce sont des contrats d'assurance classiques.

Les opérations d'assurance de vie concernent les entreprises qui sous forme d'assurance directe, contractant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine.

Les assurances en cas de décès, de maladie ou d'accident, sont des contrats offrant des garanties de versement de prestation en cas de survenance d'un risque de décès, d'incapacité de travail, de maladies ou de perte d'emploi.¹⁷

e- Définition des termes usuels

Il est indispensable de bien comprendre le sens des termes propres à l'industrie des assurances et dont l'emploi est constant dans cette profession.

1-Assuré

C'est une personne à qui est accordée la garantie prévue par le contrat d'assurance,

Cette hypothèse est la plus simple car, il est nécessaire de distinguer :

- Le souscripteur qui signe le contrat est s'engage envers l'assureur à payer les primes.
- L'assuré dont les biens ou la personne sont exposés au risque.
- Le bénéficiaire qui recevra s'il survient un sinistre la prestation su par l'assureur.

¹⁷ KENNOUCHE.A, La bancassurance en Algérie : cas de la CNEP-Banque, mémoire de master en sciences économiques, Université de Bejaïa, 2016, page 12.

2-Assureur

Nom générique utilisé dans le langage courant pour désigner des organismes d'assurance.

Disposant d'un agrément, ces entités produisent les contrats d'assurance. Il existe trois types d'assureurs : les sociétés d'assurance, les mutuelles et les institutions de prévoyance.

3-Bénéficiaire

Personne qui reçoit la rente ou le capital versé par l'assureur, soit au décès de l'assuré soit au terme du contrat. En cas de vie, le bénéficiaire est le souscripteur/ l'adhérent.

4-Garantie

Couverture d'un risque par l'assureur en contrepartie d'une cotisation.

5-Prime ou cotisation

Versement effectué par le souscripteur ou l'adhérent en contrepartie des garanties accordées par l'assureur. Pour les contrats d'assurance autres que les contrats d'assurance-vie, le non-paiement de la cotisation entraîne la déchéance de garantie (c'est-à-dire la fin de cette garantie).

6-Risque

Événement incertain (qui n'a pas encore eu lieu) affectant une personne, ses biens ou sa responsabilité. La définition du risque en assurance est différente de celle retenue pour un placement financier.

7-Sinistre

Réalisation de l'événement incertain, créant des dommages.

8-Dommage

Perte, destruction, atteinte corporelle, manque à gagner. Les dommages peuvent être matériels (concernent la détérioration, la destruction ou le vol des biens), corporels (concernent l'intégrité physique d'une personne) ou immatériels (préjudices pécuniaires, privation de jouissance d'un bien...).

9-Adhérent

Personne membre du groupe au profit duquel le contrat d'assurance collectif (par exemple contrat collectif d'assurance-vie, contrat collectif d'assurance emprunteur, contrat collectif d'assurance santé) est souscrit auprès d'un organisme d'assurance par une personne morale ou un chef d'entreprise qui a la qualité de souscripteur.

10-Assurance obligatoire

Les textes législatifs et réglementaires imposent certaines assurances dans l'objectif de garantir l'indemnisation de victimes ou de leurs biens en cas de survenance d'un sinistre.

Par exemple, l'assurance de responsabilité civile est obligatoire pour tout conducteur d'une voiture ou d'un deux-roues.

Section II : les produits commercialisés par la bancassurance

Dans la plupart des pays, le législateur subdivise les contrats en deux grandes familles distinctes, avec régimes juridiques tout à fait distincts, qui sont les assurances de personnes et les assurances de dommages, en effet les produits distribués doivent être complètement adaptés au réseau bancaire.

L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement liée à l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes. Chaque phase dans l'histoire de la bancassurance est caractérisée par certains produits spécifiques. Mais il est tout à fait clair que les produits issus de chaque phase restent présents sur le marché avec l'élargissement continu de la gamme de produits.

Les catégories suivantes peuvent être distinguées:

2.1. Les assurances aux particuliers :¹⁸

Dans cette catégorie deux sous catégories peuvent être distinguées à savoir assurance de biens et de responsabilité et assurance de personnes.

Nous allons commencer par l'assurance de biens et de responsabilité. Cette sous catégorie regroupe les produits d'assurance qui ont trait à l'engagement de la responsabilité de l'assuré envers les tierces personnes en cas de dommages causés par lui à ces dernières ainsi que les dommages subis par ses biens. Alors pour répondre à cela plusieurs produits sont proposés et distribués au niveau des guichets bancaires :

2.1.1 Assurance automobile :¹⁹

C'est une assurance qui permet au propriétaire d'un véhicule de s'assurer au minimum obligatoire de la garantie responsabilité civile automobile pour les dommages (corporels et matériels) causés à autrui. En supplément de cette garantie de base, le réseau bancaire propose à ses clients la souscription d'un contrat d'assurance ayant une garantie de couverture plus

¹⁸BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 42.

¹⁹ Idem.

large que celle du minimum obligatoire. Cette garantie recouvre le vol, l'incendie, le bris de glace, le dégât matériel du véhicule, les catastrophes naturelles et la protection juridique. Deux types de niveau sont proposés en général, qui sont l'assurance automobile aux tiers elle couvre généralement les dégâts matériels et corporels. En ajoutant à ce ci l'assurance tous risques en plus des dommages corporels et matériel elle propose aussi la prise en charge des vols, d'incendie et de bris de glace et autre dégât qui peuvent survenir (elle est facultative).

Pour qu'il y ait plein de clients qui choisissent les banques pour leur assurance ; les banquiers ont des arguments plus convaincants comme prêter un véhicule de dépannage et aussi ramener une assistance panne à domicile pour entretenir un véhicule endommagé. Mais encore, les banquiers proposent des packages avec le financement d'un véhicule en incluant l'assurance, ce qui lui permet de faire une vente croisée.

2.1.2 Assurance multirisque habitation(MRH)²⁰

L'assurance logement au titre de résidence principale ou secondaire peut être souscrite au niveau du réseau bancaire. Elle est en général constituée de deux types de couvertures.

D'une part une protection est mise en place pour tout ce qui touche au logement et à l'ensemble des biens matériels qu'il contient. D'autre part, une couverture de responsabilité civile est également prévue. Cette dernière couvre l'assuré dans le cas où lui ou toute autre personne qui vit sous son toit causerait des dommages à un tiers (voisin ou passant).

Le minimum obligatoire (responsabilité civile) comprend la couverture en cas d'incendie, de dégâts des eaux et de catastrophe naturelle. Et en supplément le vol, le vandalisme et le bris de glace.

L'assurance doit être conforme au contrat de base. Il faut donc signaler tout changement relatif à l'habitation, tel que la construction d'une pièce supplémentaire, l'installation d'une cheminée ou la construction d'une piscine. Elle est généralement proposée par les banques dans un package avec un crédit immobilier et une souscription simultanée offre certaines conditions avantageuses. Les banquiers profitent du changement d'adresse de leurs clients pour leur vendre ce type de contrat.

²⁰ BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 43.

2.1.3 Assurance Garantie Accidents de la vie²¹

La garantie accidents de la vie (GAV) sert à protéger l'assuré, et éventuellement sa famille, des conséquences des accidents de la vie quotidienne pouvant entraîner une incapacité permanente, partielle, ou un décès. L'assureur indemnise la victime si le responsable de l'accident n'est pas identifié ou si l'assuré est lui-même le responsable.

Les contrats souscrits auprès des banques couvrent l'assuré contre :

- Les accidents domestiques : mauvaises chutes, brûlures, électrocution, accidents de jardinage et accidents dus au sport (exception des sports dit dangereux) ;
- Accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic, d'anesthésie ou encore accidents opératoires ;
- Les agressions et les attentats d'une manière générale ;
- Les catastrophes naturelles comme les inondations, les coulées de boue ou l'effondrement d'un bâtiment.

Les contrats proposés par les assureurs diffèrent (ce type de contrat est rarement proposé par les assureurs) et certains éléments de la garantie peuvent être déjà couverts par d'autres assurances. C'est un contrat très rentable pour les banques du fait que, la plupart du temps, les assurés ne font pas marcher l'indemnisation pour de petits dommages par ignorance de l'étendue de la garantie.

2.1.4 Assurance de moyens de paiement²²

Avec l'apparition des cartes de paiement et des cartes de crédit, ce type de produit s'est développé à partir des années 1980. Les produits d'assurance ont constitué un moyen de rendre les instruments de paiement plus attractifs.

Cette assurance est proposée lors de leur acquisition et elle garantit leur perte, vol et toute soustraction frauduleuse. Le banquier sensibilise le client sur sa responsabilité de tous les paiements ou retraits frauduleux avant l'opposition sur ces derniers et des conséquences pécuniaires qui en découlent à fin que l'assuré soit très prudent et fasse plus attention et éviter qu'il soit négligent.

Ce type de contrat peut également assurer la perte et le vol des papiers officiels (passeport) ou des espèces (si elles ont été retirées dans les 48 heures précédant le vol ou la

²¹ Idem page 44.

²² BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 45.

perte), et même dans certains cas, le coût des communications effectuées frauduleusement dans les 48 heures suivant le vol et avant la mise en opposition du téléphone portable.

Ce produit est très vendu par les banquiers car il répond à une demande des clients.

2.1.5 Assurance scolaire²³

C'est une assurance qui couvre les accidents ou les dommages qu'un écolier, un collégien ou un lycéen pourrait subir, à l'école, pendant les activités scolaires (sportives ou culturelles) mais aussi en dehors de l'école, comme pendant les vacances. Elle couvre aussi les dommages corporels et matériels que pourrait occasionner l'enfant à un camarade ou un tiers. La rentrée scolaire est la période de la vente de ce produit en raison de la demande de certains établissements scolaires. Cette assurance peut être comprise dans l'assurance habitation ce qui constituera une cumulation d'assurances.

2.1.6 Assurance protection juridique²⁴

L'assurance protection juridique est un contrat qui permet la prise en charge des frais nécessaires à la défense des droits de l'assuré (par exemple frais d'expertise, honoraires d'avocat et frais de justice) ou exercer un recours pour son compte en vue de régler un différend. Cette assurance est généralement complémentaire à un contrat d'assurance automobile, habitation ou moyens de paiement ou elle peut aussi être souscrite par contrat séparé.

Elle est généralement une garantie complémentaire avec le paiement d'un surcoût distinct de l'assurance de base et dans ce cas, la protection juridique ne s'applique que sur des litiges ayant une relation directe avec l'assurance principale.

La seconde sous catégorie concerne l'assurance de personnes. L'originalité des assurances de personnes réside sans l'absence du principe indemnitaire, car elle garantit la personne même de l'assuré : vie, décès, accidents, maladie, incapacité ou invalidité. L'assurance ne répare pas un préjudice, mais verse des sommes, qui sont fixées par le contrat, abstraction faite du préjudice réel que l'assuré a subi.

D'ailleurs, l'assuré peut contracter plusieurs assurances pour le même risque, et être couvert par diverses polices auprès de plusieurs sociétés d'assurances. L'assurance de personnes peut se décliner en plusieurs contrats :

²³ Idem.

²⁴ BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 46.

2.1.7 Assurance vie²⁵

Il existe deux types de contrat assurance vie : l'assurance vie en cas de vie qui constitue une épargne (une capitalisation) et l'assurance vie en cas de décès.

C'est un contrat à travers lequel l'assureur prend l'engagement, en contre partie du versement de primes ou de cotisations, de verser à l'assuré ou aux bénéficiaires désignés (clause bénéficiaire), un capital ou une rente, soit en cas de décès ou en cas de survie de l'assuré. Ces contrats sont soumis à un régime fiscal spécifique (exonération d'impôt à la sortie). Le contrat assurance vie est un outil de transmission de capital (l'assurance vie en cas de décès), mais il constitue aussi un véritable outil d'épargne (assurance vie en cas de vie).

Les contrats d'assurance vie peuvent être de différents types, ils peuvent être libellés en unité monétaire, et offrent une garantie en capital, ou en unité de compte qui n'offrent pas de garantie sur le capital et qui sont investies principalement en immobiliers, actions ou obligations.

2.1.8 Assurance Décès Invalidité Temporaire/ Assurance Emprunteur²⁶

L'assurance décès invalidité temporaire est une assurance de prévoyance dont le but est de garantir un capital ou une rente aux bénéficiaires du contrat désignés par le souscripteur, dans l'éventualité d'un décès ou invalidité totale et définitive durant la période du contrat.

Le contrat n'est valable que pour une période déterminée. Cette assurance est très utilisée car elle accompagne de façon presque impérative un crédit immobilier particulier. Dans ce cas, le bénéficiaire du contrat en cas de décès ou invalidité totale et définitive est la banque.

2.1.9 Assurance capitalisation ou bon au porteur²⁷

Le contrat de capitalisation est un produit d'épargne à moyen/ long terme. Il permet de capitaliser une somme d'argent qui a été versée par le souscripteur.

Le contrat de capitalisation n'est pas un contrat d'assurance-vie, bien qu'il lui ressemble, puisqu'il ne repose pas sur la couverture d'un risque (indépendant de la durée de vie du souscripteur). Il pourrait être apparenté à un billet de banque et il n'est pas nominatif ce

²⁵ Idem.

²⁶ BELKADI.S, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 47.

²⁷ Idem.

qui lui confère la facilité de cessibilité. Il permet donc la transmission de capital sans formalités. Mais il est rarement utilisé maintenant car la fiscalisation est très lourde.

2.1.10 Assurance complémentaire santé :²⁸

Une assurance complémentaire santé est un contrat d'assurance qui permet à son souscripteur de bénéficier du remboursement de tout ou partie de ses dépenses de santé en complément des remboursements effectués par les régimes obligatoires (sécurité sociale) d'assurance de santé. Les différentes sortes de frais prises en charge : frais médicaux, pharmaceutiques, optiques, les frais d'hospitalisation, les soins dentaires, analyses....

Elle n'est pas automatique mais très nécessaire car en cas d'hospitalisation d'un patient qui n'a pas souscrit une complémentaire santé, une partie des frais d'hospitalisation sera à sa charge (l'autre partie est à la charge de la sécurité sociale).

2.2. Les assurances professionnelles²⁹

Les banques proposent rarement la vente des contrats d'assurance aux entreprises du fait de leur complexité. Les assurances qui sont parfois proposées aux entreprises ayant leurs comptes courants dans la banque sont l'assurance décennale, l'assurance homme clé et l'assurance perte exploitation.

2.2.1 Assurance décennale

Elle est proposée aux entreprises du bâtiment car c'est une assurance obligatoire.

Elle assure contre les défauts de fabrication du gros œuvre. Les dommages pris en charge sont ceux qui compromettent la solidité de l'ouvrage ou qui, l'affectant dans l'un de ses éléments constitutifs, le rendent impropre à son usage. Exemples : grandes fissures, glissement de terrain, défaut d'étanchéité...

Ces dommages peuvent concerner la toiture, la charpente, les murs ... en revanche, ils ne concernent pas les portes ou les fenêtres.

Cette assurance couvre la réparation de certains dommages pouvant affecter une construction pendant une durée de 10 ans à compter de la réception des travaux.

2.2.2 Assurance homme clé

L'assurance homme clé est une assurance décès contractée par une entreprise sur la tête d'un de ses dirigeants ou de ses collaborateurs. L'objectif de la garantie homme clé est de

²⁸ Idem page 48.

²⁹ BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 48.

couvrir le préjudice que causerait à l'entreprise le décès du dirigeant par le versement d'une indemnité.

2.2.3 Assurance perte exploitation

Elle est proposée aux entreprises à fin de couvrir en partie leur perte d'exploitation qui est causée par des intempéries climatiques ou incendie qui les empêchent d'exercer leurs activités.

Conclusion

Les banques sont désormais, installées comme des acteurs à part entière dans la distribution des produits d'assurance à côté des agents généraux et des courtiers d'assurance. À travers la panoplie de produits d'assurance proposée par les banques, les clients pourront satisfaire leurs besoins en produits financiers dans un même lieu.

Chapitre II

Les enjeux de la bancassurance

Introduction

La bancassurance est une réalité très vaste, d'ailleurs il n'est pas simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon pour tous. Elle peut prendre plusieurs formes et chaque modèle a ses inconvénients et ses avantages propres à lui sans lesquels il est bien évident qu'il n'aurait pas de collaboration possible, alors la banque comme l'assurance doivent trouver le modèle le plus adéquat qui soit en accord avec leurs objectifs. Le développement de la bancassurance et son essor s'appuient sur plusieurs facteurs différents. En effet, à travers ce chapitre, nous allons, dans la première section nous essayons d'analyser les modèles stratégiques de la bancassurance et ses objectifs. Dans la deuxième section nous allons présenter les facteurs clés de succès de la bancassurance ainsi que ses avantages.

Section 1 : les modèles de la bancassurance et ses objectifs

L'entrée en matière de pratique de la bancassurance, cohabitation de l'activité bancaire avec l'activité assurancielle, peut revêtir plusieurs formes selon les perspectives de ses acteurs, ainsi plusieurs stratégies peuvent être adoptées à fin de réaliser les objectifs fixés par une banque et une compagnie d'assurance. Cette présente section sera consacrée aux différentes formes et aux objectifs de la bancassurance.

1.1. Les modèles de la bancassurance

Il n'existe pas qu'un seul et unique modèle de bancassurance qui soit le meilleur et conviendrait à tous (banques et assurances). Alors chaque institution cherche le modèle qui lui convient le mieux c'est-à-dire qui soit conforme à sa stratégie et ses objectifs. Plusieurs stratégies existent pour entrer dans la bancassurance : signature d'un accord de distribution (accord commercial), création d'une filiale et les joint-ventures (filiales communes).¹

1.1.1. Les accords de distribution

Le contrat de distribution est l'accord passé entre un fournisseur est un intermédiaire chargé de vendre les produits ou les services du fournisseur. Dans ce cas c'est un accord entre une banque et une compagnie d'assurance qui a pour visée la distribution des produits de cette dernière via les réseaux de la première. Dans cet état de figure la banque joue un rôle d'intermédiaire entre une compagnie d'assurance et des clients. Elle constitue la forme la plus

¹ BELKADI.S, Les enjeux de la bancassurances et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 51.
HADDOUCHE.S, La pratique de la bancassurance en Algérie : étude exploratoire de la satisfaction des clients, mémoire de master en sciences commerciales, Université de Bejaïa, 2018, page 15.

simple de la bancassurance, utilisée surtout pendant les premières années qui ont suivi la naissance de la bancassurance. Les banques profitent de leur force de vente et de leurs réseaux denses et bien établis pour distribuer certains produits d'assurance de leur fournisseurs (compagnies d'assurance) qui se chargent de la gestion et le suivi de contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution fut signé par les deux parties.

Les accords commerciaux peuvent être suivis par une prise de participation minoritaire, pour donner à la relation une certaine crédibilité. La banque peut diversifier ses fournisseurs de produits c'est-à-dire distribuer les produits de différentes compagnies d'assurance (avoir plusieurs accords avec différentes compagnies d'assurances).

L'objectif de cette stratégie est la rentabilisation du réseau de distribution de la banque d'une part, et l'accès pour l'assureur à une clientèle plus rentable et plus solvable d'autre part.

Cette forme de rapprochement présente l'avantage de limiter l'investissement initial, la prise de risque et procure une rentabilité plus rapide, en outre, elle permet aux bancassureurs l'acquisition de savoir faire surtout en matière de gestion des risques qui est l'essence même du métier d'assureur.

1.1.2. Création de filiale

Ce modèle de bancassurance consiste en la création d'une filiale assurance par la banque exprimant ainsi sa volonté de contrôle total de cette nouvelle activité.

La stratégie de création de filiale permet à la banque de monopoliser les revenus c'est-à-dire d'avoir toute les rémunérations en dividendes et ne laisse échapper aucune entrée vers une autre entité. A travers l'unicité du réseau la banque décide d'affronter seule la concurrence. Cependant, l'investissement initial est très élevé, l'acquisition du savoir faire est longue et coûteuse et les risques sont totalement supportés par la banque.

1.1.3. Croissance externe

Des stratégies qui peuvent s'exprimer par des prises de participations minoritaires² mais suffisantes pour exercer un contrôle sur la cible, ou majoritaires. La prise de contrôle par croissance externe peut prendre la forme de participation dans les compagnies d'assurance. La banque est souvent minoritaire au départ puis elle accroît progressivement son contrôle. Elles sont adoptées par des banques ou des compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché.

² Participation minoritaire : on parle de participation minoritaire lorsqu'une société détient une participation ne dépassant pas les 50% du capital d'une autre.

Ces stratégies de prise de participation permettent à la compagnie d'assurance le renforcement des fonds propres. Cette forme est peu coûteuse (pas d'investissement) et rapide à mettre en œuvre.

En termes simples, cette forme de stratégies de bancassurance consiste en l'acquisition d'une compagnie d'assurance déjà existante par une banque et la distribution des produits d'assurance de cette compagnie d'assurance via les guichets bancaires.

1.1.4. Les joint-ventures

Le concept anglais de joint venture correspond à celui de coentreprise : la filiale commune entre deux ou plusieurs entreprises dans le cadre d'une coopération. Les parties de la joint venture forment donc une entreprise commune, généralement dans le but d'atteindre une certaine position sur un marché ou de développer un produit spécifique. La coopération peut être planifiée à long et à court terme.

Dans le cas de la bancassurance, cette forme consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance et dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance, déjà existantes, se partagent les parts sociales pour faciliter la gestion d'activités communes. Elle comporte pratiquement les mêmes avantages que l'accord de distribution, ajouté à cela l'échange de savoir faire.

1.2. Les objectifs de la bancassurance

Les banques et les assurances sont deux institutions distinctes qui exercent deux activités différentes et qui ont des autorités de contrôle ainsi que des régimes réglementaires différents. Alors le rapprochement qui s'est produit entre elles a eu ses raisons d'être mais surtout des objectifs à atteindre tant pour les banques que pour les assurances. La bancassurance est apparue et continue d'être parce que la banque comme l'assurance y trouvent leurs comptes. A fin de garantir son développement, la bancassurance se fixe trois objectifs qui sont la rentabilité et l'attraction et le maintien de la clientèle.

1.2.1. Objectifs de rentabilité

Lorsque les banques se sont retournées vers l'exercice de l'activité de bancassurance en supplément à leurs activités principales, elles étaient à la recherche d'autres sources de gains à fin de diversifier leurs revenus. Pour la banque, la rentabilité se traduit par les commissions tirées de la commercialisation des produits d'assurance d'une compagnie d'assurance au niveau de ses guichets bancaires. La distribution de polices d'assurance permet à la banque le développement de l'opportunité d'amélioration de son chiffre d'affaire et ainsi l'augmentation des dividendes à distribuer. Lorsqu'il s'agit d'une filiale d'assurance créée par la banque,

l'intégralité des bénéfices réalisée remonte directement au profit de cette dernière et sera portée à son bilan et ainsi les dividendes lui reviennent en entier. Mais quand la banque détient qu'une participation, son bénéfice sera à la hauteur de son taux de participation. Pour les assureurs, ce créneau de bancassurance leur permet la vente d'un plus grand nombre de contrats d'assurance via la banque et ainsi augmenter leurs bénéfices tout en payant la charge de l'intermédiation de la banque.³

1.2.2. Objectif d'attraction et de maintien de la clientèle

A travers la distribution des contrats d'assurance en plus des opérations bancaires, la banque vise à attirer une nouvelle clientèle et à maintenir celle qui l'est déjà par une gamme de produits diversifiée. La possibilité de souscrire des produits bancaires et assurantiels dans un seul et même lieu et n'avoir à faire qu'à un seul interlocuteur pour les deux types de produit attirerait la clientèle et maintiendrait celle qui l'est déjà vu qu'elle peut satisfaire ses besoins en produits bancaires et assurantiels au niveau de sa banque alors elle n'aura pas de raison de vouloir la changer. Et pour l'assurance c'est l'opportunité d'accéder à une nouvelle clientèle qu'elle n'aurait peut être pas pu atteindre sans l'intermédiation de la banque.

Section2 : Les facteurs clés de succès, Avantages et limites de la bancassurance

La bancassurance est un phénomène répandu et sa réalité est contrastée. Le succès de la bancassurance dépend de multiples facteurs qui peuvent être exogènes liés à l'environnement interne du pays et endogènes liés au modèle de bancassurance lui-même.⁴

2.1. Les facteurs clés de succès :

Plusieurs éléments liés au pays d'accueil de l'activité de bancassurance ainsi qu'au modèle de bancassurance lui-même jouent un rôle dans le succès de ce phénomène de bancassurance.

2.1.1. Les facteurs exogènes :

Ce sont les facteurs liés à l'environnement de l'exercice de la bancassurance.

✓ **Le cadre réglementaire du pays concerné :** environnement légal et fiscal.

D'une part, la réglementation liée à la bancassurance joue un rôle primordial dans la promotion de cette dernière car la position des autorités à adopter des politiques libérales pour autoriser les banques à détenir une compagnie d'assurance et exercer les activités d'assurance

³ DE GRYSSE.B, La bancassurance en mouvement, édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005, page 15.

⁴ HADDOUCHE.S, La pratique de la bancassurance en Algérie : étude exploratoire de la satisfaction des clients, mémoire de master en sciences commerciales, Université de Bejaïa, 2018, page 13.

BALIT.M, le développement de la bancassurance en Algérie : étude du cas de la convention BADR/ SAA/ AMANA, mémoire de master en sciences économiques, Université de Bejaïa, 2017, page 27.

(vente des produits assuranciers au niveau de leurs guichets), est indispensable pour le développement de la bancassurance. D'autre part, les avantages fiscaux qui peuvent être incitateurs à l'investissement dans les produits d'assurance vie ou de retraite plutôt qu'un autre, favorisant l'épargne individuelle.

- ✓ **L'image de marque sur le marché**, cela concerne la façon dont la banque est perçue sur le marché par les consommateurs et la relation que détiennent ces derniers avec elle. La notoriété de la banque est très importante dans la mesure où le consommateur jugera que la banque est plus apte à gérer ses besoins financiers et aura plus confiance en la banque qu'en un assureur.
- ✓ **Le comportement des consommateurs** concerne l'habitude et la préférence d'une population à avoir un lien direct (face à face) avec les banquiers pour discuter des besoins financiers ou une population qui privilégie l'utilisation des nouvelles technologies pour gagner du temps et éviter tout déplacement. Le premier comportement favorise l'implantation et le développement de la bancassurance alors que le second est en opposition avec son développement sur le marché.

2.1.2. Les facteurs endogènes :

Ils sont liés au modèle de bancassurance lui-même.

- ✓ **Le réseau de distribution.** L'implantation géographique structurée et la densité du réseau constituent un élément de succès pour la bancassurance. Il est clair que tant que le nombre d'agence est grand tant que le banquier est plus proche du consommateur plus les chances de lui vendre un produit augmente. La proximité avec le client constitue une grande force pour le banquier parce qu'elle lui permet la mise en place d'une relation avec le client et par la suite l'établissement d'une confiance et en fin l'obtention de sa fidélité.
- ✓ **La nature des produits.** Les produits d'assurance proposés par la banque doivent être adaptés aux besoins de la clientèle. Ils doivent être simples, standardisés et parfois même packagés avec les offres bancaires. Ces produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à ses méthodes de gestion. Autrement dit, la vente d'un produit d'assurance doit devenir aussi naturelle que la vente d'un produit bancaire.
- ✓ **Le modèle retenu** c'est l'un des facteurs les plus importants pour le succès d'une création de bancassurance mais réellement il n'existe pas d'une stratégie

spécifique parce que la banque comme l'assurance doivent chercher la formule la plus adaptée à leur situation, à leurs besoins, leurs objectifs ainsi qu'à leur environnement.

2.2. Les avantages de la bancassurance

La bancassurance en tant qu'une formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêts mais il est primordial de s'interroger maintenant sur les avantages généralement reconnus. Chaque partie prenante de la bancassurance (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit trouver son profit dans cette dernière. Sans avantages, il n'y aurait pas de collaboration entre les acteurs de la bancassurance. Le modèle sera retenu ensuite en fonction de la situation de chacun.

✓ **Pour la banque** : la bancassurance est aperçue comme un moyen de créer un flux supplémentaire de revenu et un moyen de diversifier son activité et ainsi améliorer sa rentabilité. Elle reçoit une rémunération (commissions) de son partenaire l'assureur pour son rôle de distributeur qui contribue à l'amélioration de son résultat. Le premier avantage de la distribution des produits d'assurance par les banques est la relation avec la clientèle où cette dernière peut trouver réponse à ses besoins qu'ils soient financiers ou assurantiels. Ainsi la banque va attirer une plus grande clientèle du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction des clients et donc leur fidélisation. Les coûts de distribution sont réduits vu que dans la majorité des cas ce sont les employés de la banque eux-mêmes qui assurent la vente des produits d'assurance. Dans la plupart des cas les stratégies de bancassurance sont des participations croisées entre la banque et la compagnie d'assurance quand ce n'est pas une création de filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance déjà existante. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leurs activités.⁵

✓ **Pour l'assureur** : ce canal de distribution offre à la compagnie d'assurance la possibilité d'exploiter la clientèle des banques qui était difficile à accéder et être plus proche du client et mieux s'informer sur ses besoins et situations. Les produits d'assurance distribués au niveau des guichets bancaires bénéficient de l'image de marque de la banque ce qui pourrait faciliter leur vente car les clients pensent que ce sont des produits de la banque, vu qu'ils sont acquis au niveau de ses guichets, en qui ils ont confiance. La

⁵ BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 66.

bancassurance permet à l'assureur de varier les modes de distribution à fin de limiter les risques et de s'implanter rapidement sur un marché nouveau. L'assureur a l'avantage également de réduire les coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels, puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et assuranciers. Cette économie de frais se répercute sur les frais des contrats et les produits peuvent donc être proposés à des prix compétitifs. Et grâce à cette baisse des coûts de distribution et à l'augmentation du volume d'activité, la compagnie d'assurance verra sa rentabilité s'améliorer.⁶

✓ **Pour le consommateur** : l'avantage de la bancassurance pour lui se résume en une accessibilité plus grande à tous les services financiers, il obtient des réponses simples à l'ensemble de ses besoins en un point de vente unique, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits d'assurance et des produits bancaires. Le coût de distribution étant réduit, le client peut bénéficier des produits d'assurance et même des produits bancaires à des prix plus intéressants. Les modes de paiement des primes sont simplifiés car prélevés directement sur le compte bancaire. Le bancassureur qui distribue en plus de ses produits traditionnels des produits d'assurance peut, en toute évidence, n'imputer au coût de ces derniers que le coût marginal de distribution puisque les charges de structure sont imputées déjà aux produits de base. Cette possibilité se répercute positivement sur le prix de vente des produits d'assurance par les banques. Avoir un produit similaire à celui qui est vendu par l'assurance en est un apport en lui-même. Du moment que la banque se doit de fournir des efforts supplémentaires pour vendre un produit de substitution aux produits traditionnels vendus par la compagnie d'assurance et ce au bénéfice du client en matière de qualité de services. Une accessibilité aisée, car le réseau de banque est généralement plus dense est plus étendu que celui de l'assurance. Une relation privilégiée entre la banque et le client et une prise en charge plus adéquate. La banque peut profiter de la complexité de certains produits d'assurance pour les améliorer et le client en bénéficiera.⁷

✓ **Pour le législateur** : la bancassurance pose des défis majeurs à l'autorité réglementation. La possibilité pour les institutions financières de diversifier leurs activités, en s'intéressant

⁶ ZOLLINGER.M, LAMARQUE.E, Marketing et stratégie de la banque, édition Dunod, 4^{ème} édition, 2004, page 117.

⁷ GUENANE.B, polycopié pédagogique sur la bancassurance, Université M'Hamed Bougara Boumerdes,2018.

à d'autres secteurs devrait contribuer à diminuer le niveau de risque systémique⁸ qui rend ainsi son activité plus stable et plus sûre aussi pour le client. Le transfert de certains engagements financiers des banques à des filiales du secteur de l'assurance pourrait potentiellement diminuer les frais de capitaux sans pour autant réduire le risque global.

Pour conclure, les apports macro-économiques de la bancassurance. Au niveau macro-économique, la bancassurance apporte le développement du marché de l'assurance vie. Certes les produits d'assurance vie existaient avant l'avènement de la bancassurance mais de bons résultats n'ont pas été réalisés et les taux de pénétration restaient très faibles dans la plupart des pays européens. L'arrivée de la bancassurance a permis la vulgarisation et la banalisation des produits d'assurance vie auprès des clients qui les voyaient en inadéquation (désaccord) avec leurs coutumes et leurs croyances. Ces produits sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable. En Europe, ces produits d'assurance vie ont apporté un élément de réponse au problème lié à l'insuffisance des retraites, du fait du vieillissement de la population et l'augmentation de l'espérance de vie et d'un côté la baisse du taux de natalité, en développant le système de retraite par capitalisation en parallèle avec le niveau de retraite constant ce qui offre un complément de retraite.

Avec l'informatisation au niveau du secteur bancaire, le besoin en personnel a baissé et l'arrivée de la bancassurance a limité le licenciement du personnel qui est affecté soit à la vente des produits d'assurance soit transféré vers la filiale ou vers le partenaire assurance, ce qui maintient l'emploi.⁹

2.3. Les limites de la bancassurance

Malgré tous les apports qu'amène la pratique de la bancassurance au profit des parties prenantes, certaines limites et inconvénients existent. Les acteurs de la bancassurance doivent faire très attention à fin de ne tirer que le meilleur de cette activité.¹⁰

✓ **Pour la banque** : les limites et inconvénients sont plusieurs comme la cannibalisation des produits. Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base et un transfert des fonds déposés au niveau des comptes bancaires peut se faire au profit de la compagnie d'assurance lors de la souscription des produits d'assurance surtout l'assurance vie. La cannibalisation est bien réelle mais

⁸ Risque systémique c'est le risque qu'un événement particulier entraîne, par réactions en chaîne, des effets négatifs considérables sur l'ensemble du système pouvant occasionner une crise générale de son fonctionnement. Il est, en principe, provoqué par une cause, une caractéristique endogène au système considéré.

⁹ BELKADI.S, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 44.

¹⁰ BENNADJI.T, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de développement en Algérie, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2003, page 34, 38,46.

délaisser cette activité serait un grand risque pour la banque qui verrait certains de ses clients se retourner vers d'autres bancassureurs et ainsi engendrer la perte d'une grande partie de sa clientèle.

La banque bénéficie d'une bonne image de marque auprès de la clientèle grâce à la relation de proximité qu'elles entretiennent mais un mauvais règlement d'un sinistre lié au contrat d'assurance, fait courir un risque de dégradation de sa réputation pour la banque. Sachant que généralement le règlement des sinistres relève du ressort de la compagnie d'assurance mais le client considère que le contrat a été acheté chez son banquier, et en cas de problèmes, il se retourne contre ce dernier et tout cela est un risque qui pourrait nuire à l'image de la banque.

L'intégration, par la banque, de la vente des produits d'assurance de plus en plus complexes et sophistiqués requiert un niveau de connaissance élevé, par conséquent, elle nécessite des investissements importants en formation du personnel dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui alourdirait les charges de la banque et affecter sa rentabilité. Alors les charges et les exigences de formation pourraient constituer un obstacle au développement de la bancassurance.

La divergence des cultures commerciales, les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours la même. Une catégorie de clientèle ciblée par la banque pourrait ne pas convenir à la compagnie d'assurance. Par exemple la banque préfère la clientèle haute gamme très fortunée mais ce n'est pas le cas de l'assureur car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour lui.

✓ **Pour la compagnie d'assurance** : les limites auxquelles elle fait face sont le transfert du centre de décision et le traitement des sinistres et la sélection des risques. La compagnie d'assurance qui travaille avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se soumet aux exigences de la banque. Elle se trouve sous la domination de cette dernière et elle est tenue de travailler selon les critères arrêtés par son distributeur et la suprématie de la banque est d'autant plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale et cette dernière est tenue d'intégrer complètement la culture de sa maison mère et sa stratégie. Alors la filiale se dissout (se fond) petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel. La différence de cultures commerciales entre la banque et la compagnie d'assurance, comme il a déjà été cité, peut engendrer le choix d'un mauvais risque pour la compagnie d'assurance. Lors de la survenance d'un sinistre, la banque a tendance à prendre

parti pour son client et essaie de faire payer l'assureur pour éviter tout conflit avec lui et le garder comme client. En cas où elle n'a pas obtenu gain de cause, elle déclinera toute responsabilité et n'hésitera pas à la mettre sur le dos de l'assureur.

✓ **Au niveau macro-économique** : Sur le plan macro-économique les limites de la bancassurance qui peuvent être distinguées sont les effets sur le niveau de solvabilité, l'aléa moral et la restriction de la concurrence. Les prises de participation croisées entre la banque et la compagnie d'assurance renforcent les fonds propres qui constituent un gage de solvabilité. Mais la double utilisation de ces fonds comme garantie à la fois par la banque et par l'assurance, diminue la surface financière réelle de la banque et de l'assurance et donc leur solvabilité. Une aggravation des risques assurés ajoutée à une dégradation du portefeuille crédit de la banque peut créer une situation qui mettra les deux entités dans l'incapacité de tenir leurs engagements et courir même le risque de la faillite. Des comportements loin de la déontologie et de l'éthique bancaire et assurantielle peuvent être engendrés par les relations d'affaires entre la banque et sa filiale assurance. La banque comme sa filiale agiront toutes les deux avec négligences des normes de solvabilité en comptant sur l'aide de l'autre en cas de problème. Cette situation est très risquée et peut les enfoncer toutes les deux dans une situation très critique. L'aléa moral peut aller jusqu'à atteindre même les hauts responsables de ces entités qui surestimeront leur importance sur le marché et penseront qu'en cas de problèmes l'Etat va intervenir pour les aider et cet état d'esprit les poussent à ne pas prendre au sérieux les règles prudentielles. Alors les autorités de contrôle respectives doivent suivre de près les groupes bancassurance pour éviter toute dégradation de leur niveau de solvabilité. Les pouvoirs publics favorisent la concurrence et luttent contre la constitution de monopoles qui suppriment toute concurrence sur le marché. Les mouvements de concentration dans la sphère des services financiers peuvent aboutir à une situation quasi monopolistique avec quelques groupes qui se partagent le marché.

Section 3 : Les forces et faiblesses de la bancassurance

Après avoir montré quels étaient les objectifs que les banquiers ont voulu atteindre à travers la création de la bancassurance, la pratique montre que l'on ne commence pas par arrêter froidement des stratégies mais qu'on les développe au fur et à mesure, en avançant ainsi que les moyens qu'ils ont mis en œuvre pour une analyse des points forts et des points faibles peut éclaircir les facettes de ces stratégies.

3.1. Les points forts de la bancassurance¹¹

3.1.1. Taux de rétention

Un indicateur nommé taux de rétention mesure la santé des opérations d'assurance. Il est évident qu'il y a un avantage économique à pouvoir garder longtemps la clientèle des assureurs, car il serait dommageable qu'un fort nombre de police chute dans un laps de temps relativement court après qu'ils aient été conclus. Le coût d'acquisition d'une nouvelle police (de même celle d'un client nouveau) est relativement élevé au point que c'est un investissement que la plupart des entreprises essaient de quantifier et de contrôler soigneusement. Il s'ensuit que ce coût s'amortit d'autant mieux que cela se fait sur une période longue et suivant une solide fidélité du client. Par ailleurs, l'infidélité des clients qui interrompent leurs relations et qui mettent donc un terme à leurs polices, a aussi pour effet d'obliger les commerciaux d'attirer constamment de nouveaux clients de façon à garder à niveau le volume des affaires. Ceci entraîne de nouveaux coûts, dans le cas où on peut dire une bonne rétention; les assureurs traditionnels travaillant avec les intermédiaires indépendants sont particulièrement vulnérables.

3.1.2. Encaissement

Chez l'assureur classique, lorsqu'une police a été conclue ou lorsqu'elle atteint son échéance et qu'elle doit être renouvelée, l'assureur émet une quittance, puis la fait suivre à son intermédiaire avec prière de demander au client de la payer. L'assureur comptabilise à ce moment une prime émise, qu'il encaissera, recouvre plus tard et parlera alors d'une prime acquise. Cette description recouvre le mécanisme qui était le plus généralement en place jusqu'aux années 2000.

3.1.3. Polices collectives

C'est un contrat dans lequel interviennent plusieurs assureurs soit en raison de l'importance des capitaux assurés soit en raison de la gravité des risques.

- ✓ La technique consiste en ce que la banque conclue une police avec l'assureur et qu'ensuite, en tant que preneur d'assurance, elle propose à ses clients d'y adhérer moyennant une cotisation et la simplicité de la procédure permet de couvrir un très grand nombre de client. Un petit avantage complémentaire réside en ce que la police prévoit généralement que la banque sera indemnisée avant les héritiers (elle est premier bénéficiaire) au cas où le solde du compte (de l'assuré) est débiteur.

¹¹ DE GRUYSE.B, La bancassurance en mouvement, édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005, p 33.

3.1.4. Absence d'anti sélection

Chez les assureurs, les actuaires connaissent bien la crainte d'être confronté au phénomène d'anti sélection. En effet la majorité des tarifications des primes partent de la supposition d'un ensemble de risque à assurer qui est relativement homogène et les bons risques obéissent à des règles de répartitions convenablement maîtrisé.

Dans le domaine de l'assurance-vie, à titre d'exemple, si un assureur couvre en décès beaucoup de clients en très mauvaises santé, il est probable qu'il sera confronté à plusieurs sinistres et que ceci lui coûtera très cher que s'il a utilisé un tarif représentatif d'une population en bonne santé en moyenne. Cette anti sélection de clients se mesure difficilement, mais se traduit dans les taux de fréquences des sinistres, sans pouvoir avancer de chiffre précis, ceux-ci étaient plus favorables à la bancassurance.

3.1.5. Maîtrise des prix

La bonne maîtrise des prix de vente constitue un facteur de rentabilité. Les bancassurances ne sont pas prêtes à batailler dans ce domaine qui reste jusqu'à présent secondaire pour les banquiers par rapport à leur activité de banque. La baisse des prix d'assurance n'est pas considérée chez le banquier comme un facteur pour attirer les clients sauf dans le cas de l'assurance décès en couverture des prêts hypothécaire où le coût de la prime peut faire pencher la balance chez les clients.

Désormais avertis et comparant avec les autres banques, les prix pratiqués par les bancassurances sont moyennement élevés, ce qui se caractérise par les mesures qui servent à sauvegarder leur marge de bénéfice ainsi que les objectifs de rentabilité. Il est à noter que la présence des courtiers soutient le niveau des prix dans le marché de la bancassurance.

3.1.6. Bénéfice de mortalité

Du moment que les bancassurances se focalisent sur l'activité vie, ils bénéficient à plein des bénéfices de mortalité continu dans les tables de tarification. La construction de ces tables est effectuée d'une façon prudente selon les statistiques qui prennent en considération l'âge de la population ainsi la probabilité de décès. Ces tables doivent être certifiées par les autorités de contrôle et donc l'assureur qui fait recours à ces tables baisse en volume de risque. Suite à l'utilisation de ces tables par les bancassureurs, on peut dire qu'une confortation s'est installée au sein de la bancassurance.

3.1.7. Vente croisées

Les ventes croisées sont faciles à décrire qu'à réaliser. A titre d'exemple ; un client peut acheter une voiture, puis il peut se faire assurer sa voiture auprès de sa banque. L'outil

permet notamment de multiplier les produits achetés par un client et donc de fortifier ses attaches avec la banque, les ventes croisées servent aussi à stimuler les vendeurs et à mesurer leurs performances.

3.2. Les faiblesses de la bancassurance

La bancassurance connaît un certain nombre de points faibles et de vulnérabilités¹² :

3.2.1. Effets de groupe négatif

Les banquiers et les assureurs s'épaulent l'un à l'autre, augmentent en principe leur solidarité et cette mutuelle appartenance renforce leur pugnacité. La filialisation de l'assurance peut devenir critique, il va ainsi du capital de l'assureur, celui-ci dans sa définition est constitué par une dotation de la maison mère, laquelle est par ailleurs très attentive à sa propre solvabilité et rotation qu'elle doit à cette égard respecter.

Souvent elle ne dispose pas de large capitaux excédentaires, dans le même temps si la filiale connaît une expansion importante et rapide elle sera de ce côté confrontée à des besoins conséquents en capitaux supplémentaires. Elle peut y passer par divers techniques telle la réassurance en quote-part et l'émission d'emprunt perpétuel. Très rapidement ces substituts épuisent la filiale et la contraignent à s'adresser à sa maison mère pour de substantielles augmentations de son capital.

3.2.2. Risque de cannibalisme

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base. Décidément, il peut y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de comptes vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance-vie.

Ainsi les contrats d'assurance-vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance-vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque; ce qui provoquera ; la diminution des capitaux gérés par cette dernière.¹³

¹² Bernard de Gryse, La bancassurance en mouvement, édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005, p 40.

¹³ BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université de Mouloud Mammeri, 2011, page 77.

3.2.3. Surcharge des réseaux

Les banques sont confrontées en permanence au souci d'adapter leurs outils de distribution. Le manque de la flexibilité des réseaux, leurs coûts, leurs faibles disponibilités, leur inadaptation à commercialiser des produits nouveaux ont entraîné une remise en question et suivi de profonds remodelages. Le développement dans ce contexte montre que la surcharge des réseaux rend vulnérable l'expansion de la bancassurance dans les agences.

3.2.4. Gamme des produits bancassurables

Les entreprises d'assurances multi branche se distinguent par leur très large gamme de produits qui pour la plupart ne brille pas par leur simplicité. Elles procèdent ainsi à l'instigation de leur réseau de distribution, en général des courtiers en assurances qui veulent légitimement fournir à leurs clients la meilleure couverture et la plus adaptée pour pouvoir satisfaire tous types de clients particuliers comme une entreprise. Et pour pouvoir garantir tous types de risques, il faut bien entendre puiser dans un éventail étendu de produits et parfois les confectionner sur mesure parmi toutes les qualités que ce système recèle comme la capacité de séduire et de garder le client qui trouvera exactement ce qu'il lui faut et ce qu'il y a de meilleur sur le marché.

3.2.5. Activité non exportable

Le modèle de la bancassurance est largement répandu dans plusieurs pays d'Europe. Il a dû s'adapter aux contingences locales, aux particularités du marché de ces pays et à l'environnement commercial qui diffère fortement plus en moins des intermédiaires courtiers ou agent, de société à multiple-branche ou des sociétés mutuelles, de grande force des banques de dépôt ou des caisses d'épargne. La réussite de l'activité dans certains pays n'induit pas forcément sa réussite dans d'autres. A titre d'exemple la réussite de certaines banques des Pays-Bas en Belgique, met l'échec de ces banques dans leur pays d'origine.

Conclusion

La notion de bancassurance décrit en général un bouquet étendu de services financiers se composant de plusieurs éléments à savoir l'épargne, la finance et l'assurance, et parfois aussi, le conseil et dont chacune des fonctions était assumée par des institutions différentes clairement délimitées. La vente des produits d'assurance via les réseaux bancaires est un phénomène logique mais la réussite dans ce domaine n'est pas chose facile surtout vu les changements demandés et les adaptations nécessaires sur plusieurs niveaux. La bancassurance

change les méthodes de travail traditionnelles et engendre l'adaptation et la révision de la réglementation séparant les banques et les assurances d'une façon définitive.

Chapitre III

Comparaison entre les pratiques de la Bancassurance
au sein de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie

Introduction

Les banques proposent désormais à leurs clients de nombreux services annexes, en plus des moyens de paiement, du crédit et de l'épargne, l'assurance fait partie de leurs services. La bancassurance est une réelle opportunité pour les banques afin d'élargir et de diversifier leur offre de produit. Notre recherche s'est déroulée au sein de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie, ce qui nous a permis de comparer entre elle sur le point de service bancassurance. Dans la première section nous étudierons le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie ainsi la présentation des deux organismes et leur partenariat avec les compagnies d'assurances (CNEP-Banque/ CARDIF-El Djazair, Société Générale Algérie/AXA). Nous mettrons en évidence, les produits distribués par chacune des deux banques. Quant à la deuxième section nous traiterons la comparaison entre la CNEP-Banque et la Société Générale Algérie sur le service de bancassurance.

Section 1 : Cadre réglementaire algérien de la bancassurance et présentation des deux organismes : L'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien.

1.1. Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

Dans les textes réglementaires et législatifs, les activités bancaires et assurantielles sont basées sur le principe de séparation stricte entre la banque et la compagnie d'assurance. Les secteurs bancaire et assurantiel ont une autorité de contrôle et une loi propre à chacun. La commission bancaire est l'autorité de contrôle de l'activité bancaire et ladite activité est régie par « la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit »¹, qui interdit dans son article 76 l'exercice des opérations bancaires par toute personne physique ou morale autre que la banque et l'établissement financier, puis par « l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003 »². Quant aux activités d'assurance, elles sont régies par « l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 », qui stipule dans son article 252 que sont considérés comme intermédiaires financiers que les agents généraux et les courtiers d'assurance, et contrôlées par l'administration du contrôle de la structure chargée des assurances. Cette séparation des deux activités a éliminé toute possibilité de cohabitation entre les deux parties qui aurait pu déboucher soit à la bancassurance soit à l'assurbanque.

Cependant, la promulgation de la loi n°06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, a été le premier

¹ Le journal officiel de la République Algérienne, Alger, n°16, 18 avril 1990.

² Le journal officiel de la République Algérienne, Alger, n°52, 27 août 2003.

signe de la volonté des pouvoirs publics quant à développer les services financiers en Algérie et a fait disparaître le cloisonnement existant entre les activités bancaires et assurantielles. Cette mutation opérée dans le cadre législatif avait permis d'ouvrir la voie à une coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, ces dernières ayant obtenu l'autorisation de commercialiser des produits d'assurance par l'entremise de leurs guichets. Une intermédiation qui permet aux assureurs de se déployer davantage sur le marché des assurances, donnant, ainsi, l'opportunité aux clients d'accéder aux prestations bancaires et aux produits d'assurance au niveau d'un seul guichet.

Trois textes d'application sont venus ensuite organiser cette activité. Il s'agit du 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, l'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués (assurance vie, assurance crédit, assurance du simple risque habitation, assurance multirisques habitation et assurance agricole) et l'arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance ou de réassurance(15%).³

La faculté de la bancassurance n'a été introduite que dans les textes relatifs à l'assurance, alors que la loi bancaire reste inchangée et il n'y a aucune mention de la bancassurance.

Les nouveaux dispositifs amènent plus de clarté et d'organisation à la pratique de l'activité de bancassurance. 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 (article 02 du décret exécutif 07-153) mais avant cela la société d'assurance doit soumettre à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés. 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 et toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances (décret d'application n°07-153).

L'offre des bancassureurs en matière de produit est fortement liée avec l'évolution historique de la bancassurance et elle est constituée de produits de tous genres allant des

³ HADDOUCHE.S, La pratique de la bancassurance en Algérie : étude exploratoire de la satisfaction des clients, mémoire de master en sciences commerciales, Université de Bejaïa, 2018, page 30.

produits les plus simples aux plus sophistiqués. Par ailleurs, la commercialisation sera d'autant plus sécurisée si les produits sont proches du service bancaire. Les guichetiers auront l'impression de vendre un produit bancaire. Ainsi en Algérie, l'arrêté du 06 août 2007 fixe les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques et les établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Selon l'article 02 de l'arrêté du 06 août 2007 les produits d'assurance distribués par les banques, les établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs :

Aux branches d'assurance de personne : 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.

Conformément à l'article 03 les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurance, 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.⁴

Le tableau suivant résume les commissions pour chaque produit d'assurance à distribuer par les banques :

Tableau n° 01 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit

Produits distribués	Commissions
Assurance de personne capitalisation	40% de la première prime, 10% des primes annuelles suivantes durant toute la période du contrat
Autre branche d'assurance de personne	15%
Assurance crédit	10%
Multirisque habitation	32%
Assurance obligatoire des risques catastrophiques	5%
Assurance risques agricoles	10%

Source : Conseil National des Assurances (CNA).

⁴ <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>; consulté le 05 /12/2018 à 05:01.

1.2.La présentation des deux organismes

1.2.1 La CNEP-Banque

1.2.1.1La présentation de la CNEP-Banque :

La Caisse nationale d'épargne et de prévoyance par abréviation « CNEP », est un établissement financier algérien ayant une personnalité civile et une autonomie financière, créée le 10 août 1964 en substitution à la Caisse de la Solidarité de Départements et Communes d'Algérie (CSDCA) ; et n'a été opérationnelle qu'à partir de 1966 et depuis trois missions lui sont accordées à savoir la collecte de l'épargne, le financement du logement et la promotion immobilière.

La CNEP a connu divers changements tant sur le plan statutaire que sur le plan de ses activités. A ses activités principales se sont ajoutées plusieurs activités telles que le suivi des crédits construction octroyés aux particuliers, le financement des secteurs hors habitat (professions libérales, transport, coopératives etc.) et mise en œuvre d'un nouveau produit d'épargne qui est le compte d'épargne devise. La CNEP a connu depuis 1997 une modification des statuts qui a marqué son passage d'une caisse chargée de la collecte à une banque exerçant l'ensemble des activités qui lui sont accordées et présente actuellement le statut juridique de société par action (SPA) au capital de 14.000.000 DA divisé en 14000 actions entièrement libérées par l'unique actionnaire qui est le Trésor Public.

En ajoutant à tout cela la CNEP-Banque peut aussi régénérer sa trésorerie à travers le refinancement des crédits qu'elle a consenti et développer ses capacités de financement.

La CNEP avec un réseau de 226 agences et 14 directions régionales réparties sur le territoire national, elle est également présente au niveau du réseau postal en ce qui concerne l'épargne des ménages. La CNEP-Banque est désormais dans la collecte de l'épargne de ménages, elle a pour objectif de maintenir sa position de leader sur le marché du financement de l'immobilier, la collecte de l'épargne des ménages et les crédits aux particuliers, en fin devenir le leader de la bancassurance en Algérie.⁵

1.2.1.2 La présentation de CARDIF

Compagnie d'Assurance et Réalisation Des Investissement en France(CARDIF), est une compagnie d'assurance française, filiale de BNP Paribas, elle a démarré son activité en France en 1973 avec la commercialisation de produits d'assurance vie dans le réseau CETELEM. Des accords de distribution ont été signés avec BNP Paribas et le crédit du nord, par la suite des partenariats bancaires ont été noués en dehors du groupe d'origine avec d'autres banques

⁵Document interne de la CNEP-Banque.

et d'autres sociétés. Elle distribue et développe ses produits et services à travers de multiples partenaires dans plusieurs pays. Spécialisée dans les produits d'assurance vie et plus largement dans les produits de prévoyance qui regroupent des produits d'assurance protégeant les produits des ménages, ces produits peuvent intervenir en garantie des risques décès, invalidité, longue maladie. Pour les produits d'épargne, CARDIF vend des polices d'assurance vie individuelle et collective. CARDIF est la deuxième mondiale sur les produits de prévoyance.

1.2.1.3 Présentation de CARDIF El Djazair

Est une compagnie d'assurance spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance dont assurance des emprunteurs, assurance des personnes et prévoyance individuelle et prévoyance collective. Elle a obtenu son agrément en 2006, elle a pour objectif de se positionner comme spécialiste en bancassurance.⁶

1.2.1.4 La convention CNEP-banque / CARDIF El Djazair :

Le 25 mars 2008 est la date de signature de l'accord de partenariat de bancassurance entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair filiale de la banque française BNP Paribas. Cette convention permet à CARDIF El Djazair de distribuer ses produits d'assurance par l'intermédiaire du réseau de la CNEP-Banque. Cet accord a apporté des bénéfices pour les deux établissements. La CNEP-Banque bénéficiera du savoir faire de CARDIF, numéro un mondial de l'assurance des emprunteurs. CARDIF El Djazair bénéficiera de l'accès au réseau de distribution de la CNEP-Banque.

1.2.2 Société Générale Algérie

1.2.2.1 La présentation de Société Générale

Société Générale est l'un des tout premiers groupes européens de services financiers. S'appuyant sur un modèle diversifié de banque universelle, le Groupe allie solidité financière et stratégie de croissance durable avec l'ambition d'être la banque relationnelle, référence sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

Acteur de l'économie réelle depuis 150 ans, Société Générale présente dans 76 pays, et accompagne ses clients dans le monde entier en offrant une large palette de conseils et solutions financières sur mesure aux particuliers, entreprises, et investisseurs institutionnels, qui s'appuie sur trois pôles métiers complémentaires :

⁶ <https://www.cardifeldjazair.dz/fr/pid3471/presentation-cardif-djazair.html>; consulté le 08/12/2018 à 13:13.

- La banque de détail en France avec les enseignes Société Générale du Nord et Boursorama qui offrent des gammes de services financiers avec une offre multi canal à pointe de l'innovation digitale.

- La banque de détail à l'international, services financiers et assurances avec des réseaux présents dans les zones géographiques en développement et des métiers spécialisés leaders dans leurs marchés.

- La banque de financement et d'investissement, banque privée, gestion d'actifs et métier titres avec leurs expertises reconnues, positions internationales clés et solutions intégrées, Société Générale figure dans les principaux indices de développement durable.⁷

1.2.2.2 Présentation de la filiale Société Générale Algérie

Société Générale Algérie, détenue à 100% par le Groupe Société Générale, est l'une des toutes premières banques privées à s'installer en Algérie, soit depuis 2000. Son réseau, en constante extension, compte actuellement 90 agences réparties sur 30 wilayas dont 11 centres d'affaires ou Business Center dédiés à l'activité des entreprises et une Direction Grandes Entreprises. Société Générale Algérie, offre une gamme diversifiée et innovante de services bancaires à plus de 450 000 clients particuliers, professionnels et entreprises. L'effectif de la banque est de plus de 1400 collaborateurs au 31 décembre 2017.⁸

1.2.2.3 Présentation d'AXA

Axa est un groupe international spécialisé dans l'assurance dommages, l'assurance vie et la gestion d'actifs. Présent dans 57 pays, il emploie 163.000 collaborateurs (dont 33.000 employés en France) et compte 102 millions de clients. Ce groupe est le résultat de la fusion de plusieurs sociétés d'assurance, dont la plus ancienne a été fondée en 1817. En 1978, le groupe est rebaptisé Mutuelles Unies. En 1982, il devient numéro 1 de l'assurance privée en France. En 1985, il prend le nom d'AXA.

AXA propose aux particuliers et aux entreprises des produits et services d'assurance, des produits d'épargne, santé et prévoyance ainsi que des produits financiers. Le groupe développe ses activités dans trois secteurs :

- Assurance dommages : assurance auto, habitation, responsabilité civile et professionnelle, services d'assistance, assurance internationale pour les grandes entreprises européennes, assurance maritime et aviation.

- Assurance vie et santé : contrats d'assurance vie, produits d'épargne et de retraite, produits de prévoyance et de santé.

⁷ <https://www.sociétégénérale.dz/nous-connaître.html>; consulté le 09/12/2018 à 11:20.

⁸ <https://www.sociétégénérale.dz/nous-connaître.html>; consulté le 09/12/2018 à 11:20.

- Gestion d'actifs pour les sociétés d'assurance de groupe et leurs clients, ainsi que des particuliers et les entreprises.

Dans certains pays, le groupe propose des services bancaires en complément de ses contrats d'assurance. Il est également implanté dans plus de 30 pays pour les activités d'assistance.⁹

1.2.2.4 Présentation d'AXA Algérie

AXA a débuté ses activités en Algérie en Décembre 2011, depuis elle se donne pour mission d'être aux cotés de ses clients jour après jour pour les accompagner dans leurs différents projets et leur permettre de vivre plus sereinement à chaque étape de leur vie. Ainsi ses différents produits leur permettent une protection contre les accidents de la vie (assurance santé), à protéger leur biens et les prémunir contre les dommages causés à autrui (assurance automobile, assurance habitation et assurance responsabilité civile professionnelle) et préserver l'avenir de leurs proches (assurance vie). AXA Assurances Algérie a enregistré, en 2017, une croissance de 34% de son chiffre d'affaire par rapport à 2016, ce qui correspond à une croissance 10 fois plus importante que celle enregistrée par le marché, qui a progressé de 3%. AXA compte investir plus qu'elle ne l'a déjà fait en élargissant son réseau avec 15 agences supplémentaires en 2018.¹⁰

1.2.2.5 La convention Société Générale/AXA Algérie

2012 est l'année de signature de l'accord de partenariat de bancassurance entre la Société Générale Algérie et AXA Assurance. Cet accord de partenariat permet à AXA Assurance de distribuer ses produits d'assurance par l'intermédiaire du Société Générale Algérie. Et 2014 est l'année de lancement de l'activité objet de l'accord.

Section2 : Etat des lieux des pratiques et des produits de bancassurance distribués par les deux organismes : Cette présente section sera consacrée aux produits d'assurance distribués par la CNEP-Banque et Société Générale Algérie.

2.1. Les produits d'assurance distribués par la CNEP-Banque :

Les produits de bancassurance lancés par la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, sont en nombre de trois (03) : le produit « Assurance Des Emprunteurs » (ADE) depuis 2008, en 2009 avec le lancement du produit « CNEP Total Prévoyance » (CTP), et en

⁹ <https://www.infinance.fr/articles/entreprise/société-cotée-en-bourse/article-axa-présentation-et-histoire-469.html>; consulté le 19 /12/ 2018 à 10:07.

¹⁰ <https://www.maghrebemergent.info/axa-algerie-a-enregistre-une-croissance-de-34-en-2017-bilan/> consulté le 19/12/2018 à 10:23.

2013 le produit « Assurance Santé » (SAHTI). À côté de ces produits, la CNEP-Banque envisage de commercialiser prochainement un autre produit qui est « Assurance Voyage » (RIHLATI).¹¹

2.1.1 Assurance Des Emprunteur (ADE) :

Les catégories de crédits concernées par l'assurance des emprunteurs (ADE) CARDIF El Djazair sont les crédits immobiliers accordés par la CNEP-Banque aux particuliers. L'assurance ADE CARDIF El Djazair couvre le capital restant à la date de la survenance du décès ou la constatation de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré emprunteur, Co-emprunteur.

2.1.1.1 Natures des risques couverts

L'assurance des emprunteurs (ADE) est composée de deux formules :

L'offre classique : qui couvre le risque de décès et cette couverture dure jusqu'à l'âge de 70 ans ;

L'offre enrichie : qui couvre le risque de décès et Invalidité Absolue et Définitive (IAD)¹², cette couverture dure jusqu'à l'âge de 60 ans.

Ces deux formules couvrent l'emprunteur principal, le Co-emprunteur ou la caution.

2.1.1.2 Conditions d'adhésion

Pour pouvoir adhérer à l'ADE, le client demandeur devra être âgé de dix neuf (19) ans au moins et de soixante dix (75) ans au plus à la date de la dernière échéance. Toutefois, les garanties ne commencent à prendre effet qu'à la date de la mobilisation du crédit.

L'adhésion à l'assurance ADE CARDIF El Djazair n'est pas obligatoire. Si le client refuse d'y souscrire, il doit contracter une assurance équivalente, auprès d'un autre assureur de premier ordre, payée en prime unique assurant une couverture pour toute la durée du crédit avec subrogation au profit de la CNEP-banque.

La procédure d'adhésion à l'ADE doit être enclenchée dès la réception du dossier du crédit, afin de respecter les délais de traitement définis par la réglementation de la banque.

2.1.1.3 Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF EL Djazair

L'adhésion à l'assurance ADE se fait au niveau de l'agence comme suit :

Le chargé de clientèle remettra au client demandeur (emprunteur, Co-emprunteur ou caution) en même temps que la demande de crédit, la demande d'adhésion à l'assurance

¹¹ Document interne de la CNEP-Banque.

¹² Est considéré comme invalidité absolue et définitive un assuré reconnu par un assureur inapte à tout travail ou définitivement incapable de se livrer à une activité susceptible de lui procurer un salaire, gain ou profit.

suivant le modèle type joint « **voir annexe N°02** » et une notice d'information précisant les conditions de couverture de l'ADE.

Dans le cas où l'adhésion à l'ADE est soumise à l'accord de l'assureur (CARDIF El Djazair) ce dernier doit donner son accord ou refus motivé (justifié) dans un délai de soixante douze (72) heures.

La décision de l'assureur sera transmise par Fax à la direction bancassurance qui la transmettra, le jour même, par Fax à l'agence concernée.

L'adhésion à l'ADE obéit à des conditions qui varient en fonction du montant de crédit sollicité par le client après simulation.

➤ **Montant du crédit inférieur ou égal à dix millions de dinars ($\leq 10.000.000,00$ DA)**

Lorsque le montant du crédit sollicité par le client après simulation est inférieur ou égal à dix (10) millions de Dinars, l'adhésion à l'ADE CARDIF El Djazair se fait comme suit :

Le client doit renseigner la déclaration de l'état de santé figurant sur la demande d'adhésion ADE.

1. Si le client répond par **non** à toutes les questions figurant sur la déclaration de l'état de santé, et après avoir signé cette dernière, l'adhésion est acceptée par l'agence.

Le chargé de clientèle doit demander au client de refaire sa déclaration en lui expliquant que toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

2. Si le client répond par oui, au moins, à une des questions figurants dans la déclaration de l'état de santé, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé (QMS)

« **Voir annexe N°04** ».

Celui-ci (QMS) ainsi que la demande d'adhésion des emprunteurs doivent être transmis à la direction de bancassurance par voie de Fax le jour même ou le lendemain, lesquels seront transmis aussitôt à CARDIF El Djazair pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

CARDIF El Djazair sur la base du QMS peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité, soit demander des examens médicaux complémentaires.

Pour ce faire, l'assureur via son prestataire de service IPA¹³ prendra attache avec le client pour lui fixer un rendez vous au niveau d'une clinique conventionnée pour procéder aux examens exigés.

Les résultats des examens seront transmis directement à CARDIF El Djazair pour statuer sur l'acceptation ou le refus de l'adhésion.

¹³ IPA : Inter Partner Assistance Algérie, spécialisé dans le marché de l'assistance.

➤ **Montant du crédit supérieur à dix (10) millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze (15) millions de Dinars (> 10.000.000,00 DA et < = 15.000.000,00 DA).**

Lorsque le crédit demandé après simulation est supérieur à dix (10) millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze (15) millions de Dinars, le client (emprunteur principal et Co-emprunteur ou caution) doit, en plus de la demande d'adhésion ADE, renseigner un questionnaire médical de santé.

L'agence doit obligatoirement transmettre la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par Fax le jour même ou le lendemain, à la direction bancassurance qui les transmettra aussitôt à CARDIF El Djazair.

➤ **Montant du crédit supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars (> 15.000.000,00 DA et ≤ 50.000.000,00 DA)**

Tout demandeur de crédit pour un montant supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars après simulation, le client doit renseigner:

- La demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs.
- Le questionnaire médical de santé QMS.

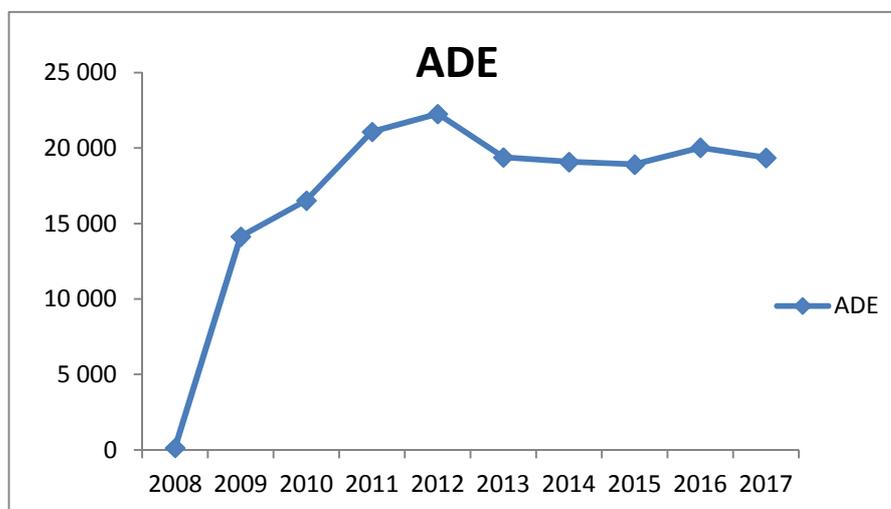
L'agence doit obligatoirement transmettre, la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par voie de Fax le jour même ou le lendemain à la direction bancassurance qui les transmettra à CARDIF El Djazair.

Tableau N° 02 : Nombre de contrats cumulés souscrits pour le produit ADE

Années	ADE
2008	145
2009	14148
2010	16539
2011	21092
2012	22276
2013	19397
2014	19094
2015	18918
2016	20037
2017	19369

Source : fournies par l'organisme d'accueil.

Figure N° 01 : Evolution du nombre de contrats cumulés souscrits pour le produit ADE



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau.

Le graphe en dessus montre que le nombre de contrats de ce produit est en hausse continue de 2008 à 2012, sur cette période, le nombre passe de 145 contrats en 2008 à 22276 contrats en 2012, et puis il y a eu une baisse du nombre de contrat, sur la période allant de 2013 à 2015 et en fin une légère hausse est constatée en 2016 mais cette tendance à la hausse n'a pas duré jusqu'en 2017 où le nombre a légèrement baissé.

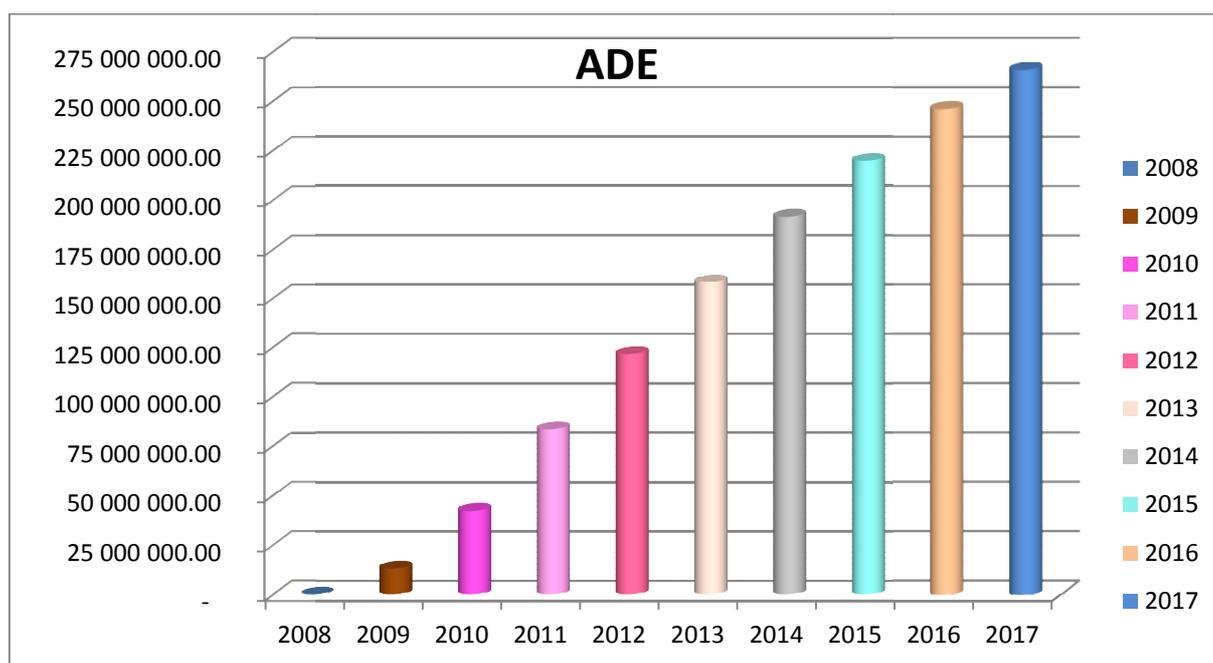
Chiffre d'affaire du produit ADE

Tableau N° 03 : chiffre d'affaire cumulé du produit ADE

Année	ADE
2008	30 863,60
2009	13 394 475,82
2010	42 598 688,35
2011	83 811 609,02
2012	121 847 953,17
2013	158 420 003,82
2014	191 442 313,11
2015	219 971 656,66
2016	246 068 156,71
2017	265 864 076,86

Source : fournies par l'organisme d'accueil.

Figure N° 02 : Evolution du chiffre d'affaire du produit ADE de 2008 à 2017



Source : réalise pour nous-mêmes a partir des donnée du tableau.

D'après la figure, la tendance de l'évolution du chiffre d'affaire du produit ADE est à la hausse durant la période allant de 2008 jusqu'à 2017.

2.1.2 Le produit CNEP Totale prévoyance « CTP »

CNEP totale prévoyance est un produit de CNEP banque qui garantit le paiement d'un capital au bénéficiaires en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

Le contrat CTP se propose à la clientèle de la banque sous deux (02) formules d'assurance « **Voir annexe N°06** » :

- **Formule 1** : assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident.

- **Formule 2** : assurances décès, invalidité absolue et définitive accidentels, c'est une assurance couvrant les risques de décès et invalidité absolue et définitive survenue à la suite d'un accident.

2.1.2.1 Processus et condition d'adhésion

CNEP totale prévoyance est une assurance adossée aux produits d'épargne proposée :

- Aux particuliers détenteurs de livret d'épargne logement (LEL) et livret d'épargne populaire (LEP).
- Aux particuliers détenteurs de compte chèque.

Le produit d'assurance est vendu par le chargé clientèle, une notice de l'assurance CTP est remise aux clients afin qu'il prenne connaissance des conditions générales du contrat d'adhésion, le chargé de clientèle explique et répond aux éventuelles questions du client.

L'adhérent doit désigner les bénéficiaires et les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré, en cas de décès sur le contrat d'assurance, en revanche le souscripteur à la possibilité de ne pas désigner bénéficiaires, en cas de décès la FREDHA déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital.

2.1.2.2 Les capitaux assurés

Pour la première formule assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident, les capitaux assuré sont :

Tableau n° 04 : Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP

Capital assuré en DA	3000.000,00	2000.000,00	1500.000,00	1000.000,00	500.000, 00
Prime mensuelle adhérent	1590	1060	795	530	265
Prime mensuelle conjoint	1350	900	675	450	225

Source : réalisé à partir des données de la CNEP-banque.

Pour la deuxième formule assurances décès, invalidité absolue et définitive accidentels, les capitaux assurés sont :

Tableau n° 05 : Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP

Capital assuré en DA	6000.000, 00	4000.000, 00	3000.000, 00	2000.000, 00	1000.000, 00
Prime mensuelle adhérent	780	520	390	260	130

Source : réalisé à partir des données de la CNEP-banque.

Le client choisira la formule souhaitée et le capital à assurer, lorsque le souscripteur choisit la première formule une réduction de 15% du montant de la prime est accordée à son conjoint en cas d'adhésion.

Pour la première formule « assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident » deux cas peuvent se présenter :

1. Le souscripteur déclare être en bonne santé dans ce cas le client coche la case je déclare être en bonne santé.

2. Le souscripteur refuse de déclarer qu'il est en bonne santé et doit dans ce cas remplir un questionnaire médical « **voir annexe N° 08** ».

Dans ce cas si le client répond par **non** à toutes les questions du questionnaire médical de santé, l'agence CNEP-banque est en droit d'accepter.

Si le client répond par **oui** au moins à une des questions du questionnaire médicale de santé, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF EL Djazair le jour même, la réponse de l'assureur peut être une acceptation ou un refus motivé¹⁴.

2.1.2.3 Formalisation de l'adhésion

L'adhésion à l'assurance CNEP totale prévoyance devient effective :

- Pour la « *formule 1* » Décès et IAD toutes causes :
 - Dès la signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé.
 - Dès la réception de la décision favorable de CARDIF EL Djazair lorsque un QMS à été renseigné.
- Pour la « *formule 2* » Décès et IAD accidentels :
 - Dès la signature du formulaire d'adhésion.

Mais dans tous les cas l'assurance n'est définitive qu'a la condition de l'encaissement effectif de la première prime. Le formulaire d'adhésion doit être rempli en 3 exemplaires :

- Un exemplaire original doit être envoyé à la cellule bancassurance pour transmission à CARDIF El Djazair ;
- Un exemplaire est remis au client ;
- Un exemplaire est archivé au niveau de l'agence.

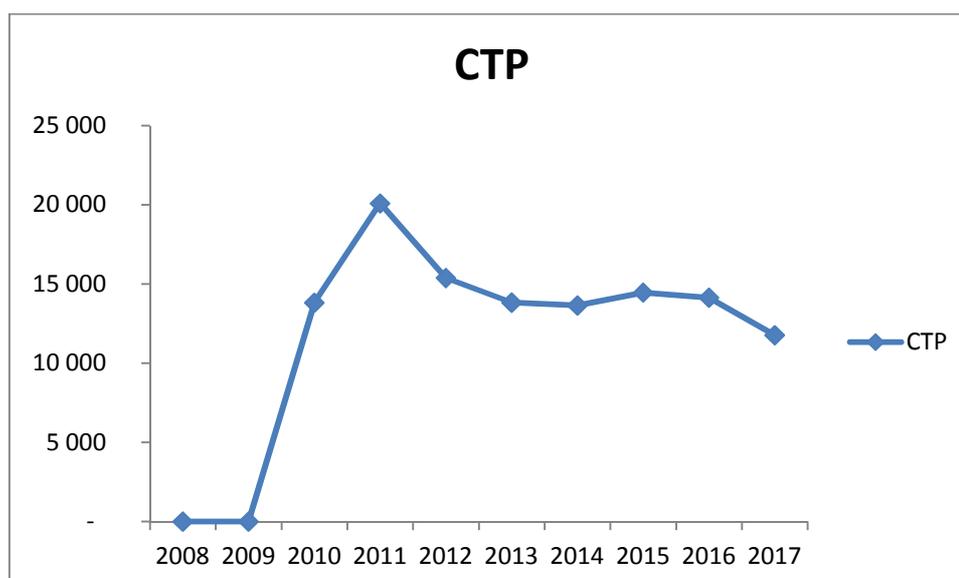
Tableau N° 06 : Nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit CTP

Année	CTP
2008	0
2009	0
2010	13819
2011	20086
2012	15383
2013	13826
2014	13649
2015	14460
2016	14138
2017	11774

Source : fournies par l'organisme d'accueil.

¹⁴ Dans le cas d'un refus émis par CARDIF El Djazair pour la souscription de l'assurance décès/ IAD toutes causes le chargé de clientèle doit proposer au client la deuxième formule « assurances décès/ IAD accidentels ».

Figure N° 03 : Evolution du nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit CTP



Source : réalisé par nous mêmes à partir des données du tableau.

Depuis son lancement, CTP a connu une augmentation de 13819 contrats en 2010 à en 20086 contrats en 2011 mais une baisse du nombre de contrats est constatée en 2012 et durant la période de 2012 à 2016, de légères baisses et de légères hausses sont constatées. Et en 2017 il y a une baisse de presque 3000 contrats par rapport à 2016.

2.1.3Le produit SAHTI (ma santé)

Est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas de diagnostic d'une maladie aggravée (cancer) et des indemnités journalières en cas d'hospitalisation. Ce produit est proposé sous deux (02) formules différentes, la première c'est la formule individuelle qui couvre l'adhérent et la seconde, la formule familiale couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants mineurs (moins de 19 ans) « **voir annexe N° 11** ».

2.1.3.1La formule individuelle

Cette formule garantit le versement d'un capital de 500.000,00 DA en cas de maladie aggravée (cancer) pour l'assuré. Et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DA par jour pour maladie ou accident. Limité à deux (02) hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, la prise en charge par l'assureur ne commence qu'à partir du 4^{ème} jour d'hospitalisation.

2.1.3.2La formule familiale

Cette formule garantit aussi le versement d'un capital de 300.000,00 DA par assuré en cas d'un cancer, et le versement d'une indemnité journalière de 3000 DA suite à un accident ou maladie, et le versement de 5000 DA en cas d'intervention chirurgicale.

Limité à deux (02) hospitalisations par année et par assuré et de 15 jours d'indemnité par événement, les trois (03) premiers jours d'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

SAHTI couvre immédiatement en cas d'accident et dès 90 jours à compter de la date d'adhésion en cas de maladie, et verse un capital quelque soit la structure hospitalière choisie (publique ou privée), et la garantie de SAHTI est valable aussi à l'étranger.

Les garanties de SAHTI se résument comme suit :

Tableau n° 07 : Les garanties du produit SAHTI

Les garanties	Formule individuelle	Formule familiale
Maladie aggravée (cancer)	500.000,00 DA	300.000,00 DA
Hospitalisation (suite à une maladie ou accident)	3000 DA par jour d'hospitalisation	
Intervention chirurgicale (suite à une maladie ou accident)	5000 DA par jour d'hospitalisation	

Source : réalisé à partir des données de la CNEP-Banque (annexe N° 15).

2.1.3.3 La tarification

La tarification dépend de la formule choisie ainsi que l'âge de l'adhérent :

• La formule individuelle :

- 245 DA/ mois pour l'adhérent âgé entre 19 ans et 50 ans ;
- 875 DA / mois pour l'adhérent âgé entre 50 ans et 65 ans ;

• La formule familiale :

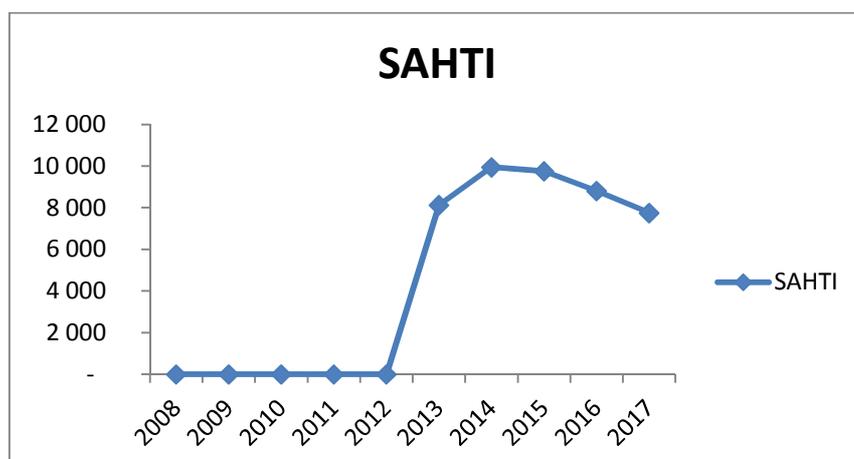
- 750 DA/ mois pour l'adhérent âgé entre 19 ans et 50 ans ;
- 1375 DA / mois pour l'adhérent âgé entre 50ans 65 ans.

Tableau N° 08 : Nombre de contrats cumulés souscrits pour le produit SAHTI

Années	SAHTI
2008	0
2009	0
2010	0
2011	0
2012	0
2013	8131
2014	9950
2015	9758
2016	8810
2017	7755

Source : fournies par l'organisme d'accueil.

Figure N° 04 : Evolution du nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit SAHTI



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau.

Depuis le début de sa commercialisation en 2013, nous observons bien sur le graphe que SAHTI a connu une évolution de son nombre de contrats vendus de 2013 à 2015 et une légère baisse est constatée en 2016 et en 2017.

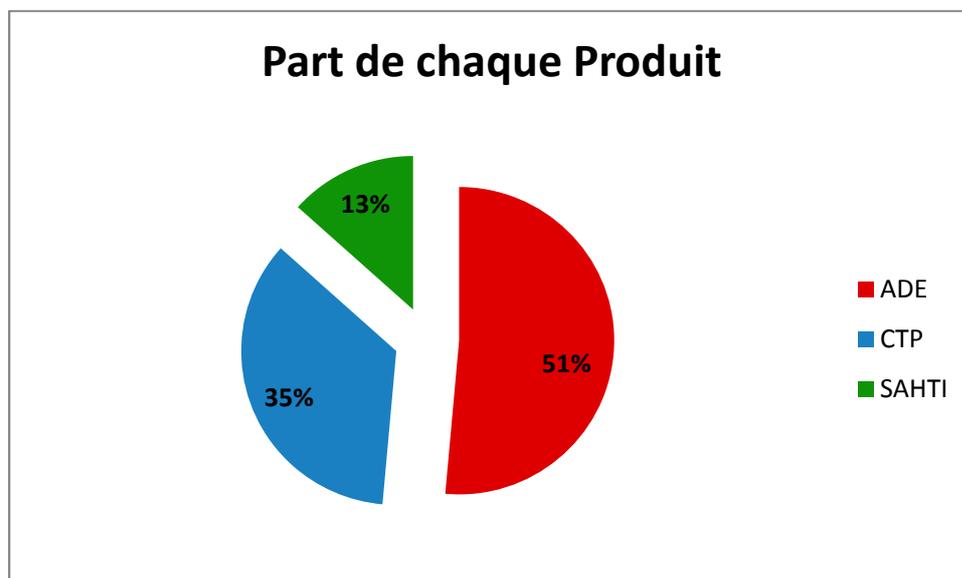
2.1.4 La part de chaque produit :

Tableau N° 09 : Part de chaque produit ADE, CTP, SAHTI

	Stock Produit	Part de chaque Produit
ADE	171015	51%
CTP	117135	35%
SAHTI	44404	13%
Totaux	332554	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'organisme d'accueil.

Figure N° 05 : Part de chaque produit ADE, CTP, SAHTI



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau.

La figure met en évidence la part de chaque produit, ADE 51%, CTP 35%, SAHTI avec 13%, des ventes des produits de bancassurance de la CNEP-Banque depuis le lancement de chaque produit.

2.2. Les produits distribués par Société Générale Algérie

Les produits d'assurance distribués au niveau de Société Générale Algérie sont les produits d'assurance liés au crédit tels que l'assurance Décès et Invalidité Absolue et Définitive, la Multirisque Habitation et la Multirisque Professionnelle.¹⁵

2.2.1 L'assurance Décès Invalidité Absolue et Définitive « DIAD »

Elle a pour objet de garantir le paiement du capital restant dû à la banque, en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive (totale) de l'emprunteur d'un Prêt Personnel Immobilier.

2.2.1.1 L'événement générateur

A la demande du client d'un prêt immobilier, le chargé de la clientèle propose au client de souscrire une assurance DIAD-AXA au titre de la convention signée SGA /AXA.

2.2.1.2 Les étapes de la souscription du contrat d'assurance DIAD

La souscription d'un contrat DIAD est tributaire de certaines conditions, en effet selon le montant du financement PPI accordé au client et la déclaration sur son état de santé, le renseignement d'un questionnaire de santé pourrait être nécessaire, pareillement, un rapport financier pourrait être demandé, au client.

¹⁵ Document interne de Société Générale Algérie.

Le questionnaire médical de santé est exigé par AXA :

- Si le client est dans l'incapacité de déclarer qu'il est en bonne santé lors du renseignement de la demande d'adhésion pour les PPI inférieur à 10 millions DA.

- Si le PPI est supérieur à 10 millions DA.

AXA peut exiger d'autres examens médicaux que l'emprunteur doit accomplir pour être assuré dont : le rapport médical, ces formalités dépendent de plusieurs facteurs :

- L'état de santé de l'emprunteur.

- L'âge de l'emprunteur.

- Le montant emprunté.

Le rapport financier est établi dans le cas d'un PPI supérieur à 40 millions DA.

2.2.1.3 Demande d'adhésion

La demande est renseignée selon que :

➤ Le montant du Prêt soit inférieur 10 millions DA

Si le client déclare être en bonne santé (DBS), il coche la case réservée à cet effet sur la demande d'adhésion et adhère à la police AXA sans la nécessité de son préalable accord.

Si le client est dans l'incapacité de déclarer qu'il est en bonne santé, il renseigne un Questionnaire Médical de Santé

1. Si le questionnaire médical(QMS) reprend des réponses négatives, le client adhère à la police d'AXA sans accord préalable de l'assureur.

2. Si le même questionnaire médical (QMS) reprend des réponses positives, l'adhésion à l'assurance sera tributaire de l'accord d'AXA, qui assurera une réponse dans les 72h, en signifiant

▪ Son accord ou

▪ En exigeant l'établissement d'un rapport médical si AXA exige des examens supplémentaires (frais à sa charge), celle-ci contractera directement le client et lui fixera un RDV avec un médecin conventionné et signifiera par la suite :

- son accord

- accord avec surprime

- refus

➤ Le montant du prêt soit compris entre 10 et 40 millions de DA

1. Le client renseigne et signe une demande d'adhésion et le QMS au moment le la demande de PPI

2. Le QMS est transmis à AXA pour accord.

3. A la réception du QMS, AXA assure une réponse dans les 72h pour signifier son accord définitif ou exiger des examens supplémentaires soit rapport médical.

Si AXA exige des examens supplémentaires, celle-ci contactera directement le client et lui fixera un RDV avec un médecin conventionné.

Suite aux examens médicaux, AXA signifiera son :

- Accord
- Accord avec surprime
- Refus

Dans le cas d'un refus d'adhésion le client peut éventuellement présenter une police d'assurance DIAD d'une autre compagnie d'assurance couvrant sur toute la durée du prêt (prime unique)

➤ **Le montant du prêt soit compris entre 40 et 100 millions DA**

En lus des étapes décrites ci-dessus le client renseigne le rapport financier et se soumet aux examens médicaux exigés par AXA.

➤ **Le montant du prêt soit supérieur à 100 Millions DA**

La demande d'adhésion fera l'objet d'une étude de tarification spécifique définit par AXA.

2.2.2 Assurance Multirisque Habitation

L'assurance Multirisque Habitation « MRH » est une assurance destinée aux habitations de particuliers, son but principal étant de couvrir le patrimoine familial (habitation et mobilier) lorsque l'on est responsable ou victime d'un sinistre. C'est un contrat proposant plusieurs garanties :

- Incendie-Explosion
- Dégâts des eaux
- Vol et vandalisme
- Responsabilité civile
- Bris de glace

2.2.2.1 Evénement générateur

L'assurance MRH est obligatoire pour tout dossier de prêt immobilier (construction, acquisition ou travaux). Lors de la constitution du dossier de crédit, le chargé de clientèle propose au client de souscrire une assurance via l'agence Société Générale Algérie et ce en vertu de la convention de distribution AXA/SGA.

2.2.2.2 Formules de MRH

Cette assurance se compose de trois formules qui ont toutes les mêmes garanties mais des montants de garantie différents. Les garanties de ces formules sont :

- Responsabilité civile
- Incendie
- Dégâts des eaux
- Vol et tentative vol
- Vol des objets de valeur
- Bris de glace
- Réparation à domicile

Tableau n° 10 : Tarification des formules de la MRH

Formules	Bien être habitation	Confort habitation	Confort plus habitation
Contenu	500 .000, 00	1 000.000, 00	2 000.000, 00
Contenant	3 000.000, 00	7 000 .000, 00	9 000.000, 00
Tarif TTC/Mois	500 DA	800 DA	1 000 DA
	Une couverture essentielle pour la protection de la maison des risques les plus courants	Une couverture Etendue pour la protection de la maison et une assistance quotidienne	Une couverture Optimale pour la protection de la maison et une assistance quotidienne

Source : fournies par Société Générale Algérie.

Ce tableau résume les trois formules de l'assurance multirisque habitation qui sont : bien être habitation, confort habitation, confort plus habitation ainsi que les montants respectifs de chaque formule et la spécificité de chaque formule.

2.2.2.3 Durée du contrat

Le contrat d'assurance est un contrat annuel reconduit par tacite reconduction et couvre la durée de remboursement. S'il souhaite mettre fin à son contrat, le client dispose d'un délai de 30 jours pour le notifier à l'agence. Il sera alors dans l'obligation de fournir une autre police d'assurance souscrite auprès d'un autre assureur et qui couvre, annuellement, la durée restante du prêt avec un avenant de subrogation a profit de SGA.

2.2.2.4 Prise d'effet des garanties

Le contrat d'assurance prend effet à la date du premier prélèvement de la 1^{ère} prime d'assurance, par ailleurs la délivrance des garanties et leur maintien sont subordonnés au paiement des primes.

Le contrat d'assurance MRH exclut l'indemnisation pour un sinistre intervenu dans un bien en travaux (aménagement ou construction en cours) : par conséquent, pour les prêts Travaux, Construction & vente sur plan comprenant un différé de paiement, le contrat d'assurance prend effet à la fin de la période de différé correspond à la fin des travaux et le début de l'amortissement du prêt c'est-à-dire au paiement de la 1^{ère} mensualité du crédit.

2.2.3 Assurance Multirisque Professionnelle

L'assurance Multirisque Professionnelle est une assurance qui couvre son contractant dans l'exercice de son activité pour les dommages touchant à ses locaux et biens professionnels ainsi que ses responsabilités. Elle s'adresse tout particulièrement aux :

- Professions libérales ;
- Artisans, commerçants, etc. ;
- Gérants de petites entreprises.

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

2.2.3.1 Les biens garantis par ce contrat

-Les bâtiments professionnels (que le contractant soit propriétaire, propriétaire, ou locataire) :

Il s'agit des murs, de la toiture mais également de tous les éléments qui ne peuvent en être détachés, comme le chauffage, la climatisation et le revêtement.

-Le mobilier et le matériel professionnel :

C'est l'ensemble du mobilier de bureau ainsi que les machines et les instruments utilisés dans l'exercice de la profession.

-Marchandises :

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

2.2.3.2 Les risques couverts par cette assurance

L'assurance Multirisque Professionnelle comprend des garanties pour la protection des biens professionnels contre :

- Incendie et explosion ;
- dégâts des eaux ;
- Vol ;
- Responsabilité civile ;
- Bris de glace ;
- Mauvaise manipulation du matériel informatique

2.2.3.3 Les formules de l'assurance Multirisque Professionnelle

Il y a trois formules de l'assurance Multirisque Professionnelle :

• **Basic PRO** elle couvre l'assuré contre la RC et RD, incendie et vol, en plus les dégâts des eaux ainsi que les dégâts que peuvent causer une tempête grêle et neige sur les toitures.

- Cette formule a des garanties optionnelles telles que les pertes d'exploitation, Inondations, le bris de glace et assurance dommages aux matériels informatiques et bureautiques.

• **Sécuris PRO** elle offre une couverture contre la RC et DR, incendie et vol, en plus les dégâts des eaux ainsi que la tempête grêle et neige sur les toitures et assurance dommages aux matériels informatiques et bureautiques.

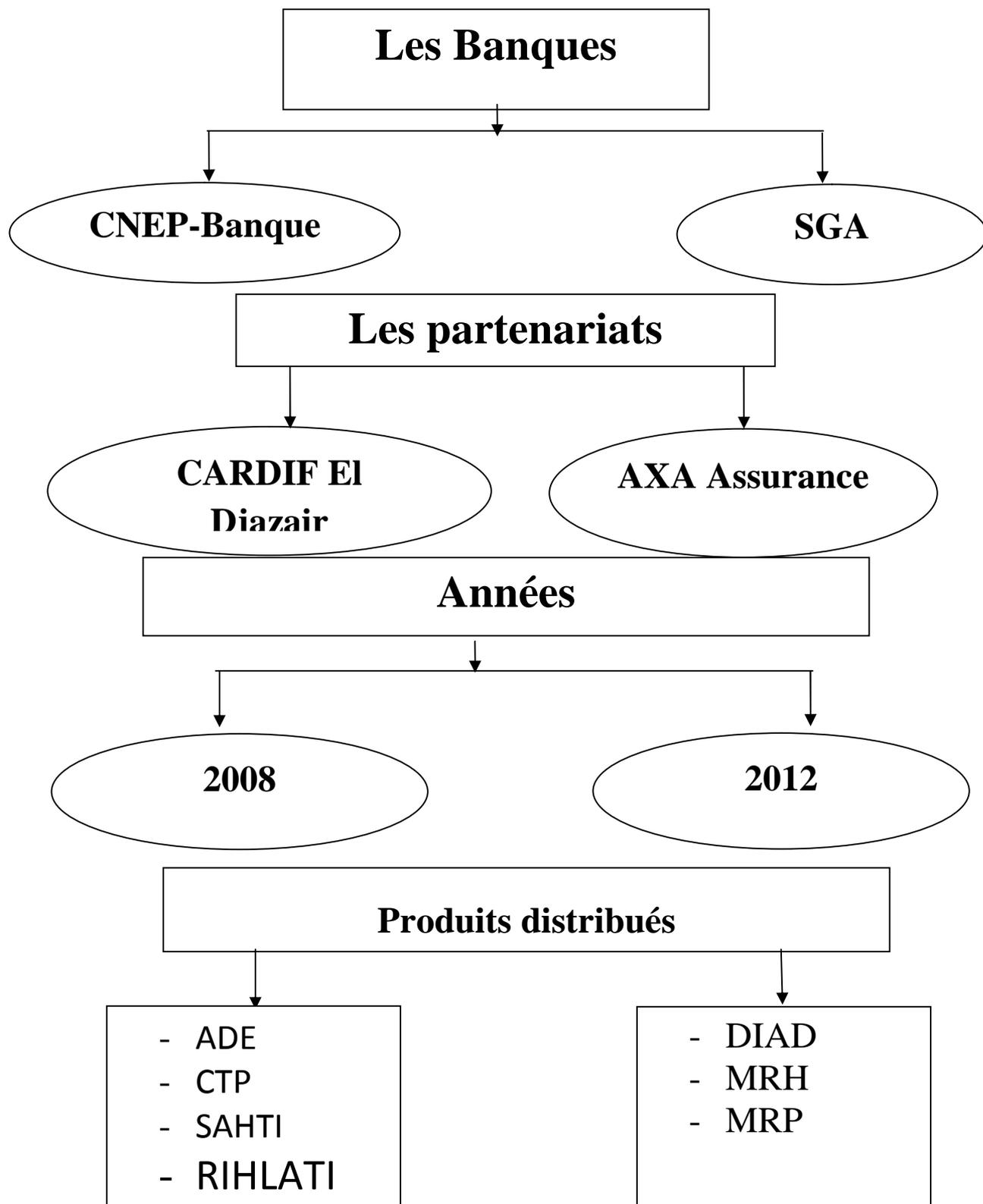
Cette formule offre des garanties optionnelles qui sont la perte d'exploitation, inondations et le bris de glace.

• **Etendue PRO** elle couvre contre la RC et DR, incendie, dégâts des eaux, vol, tempête grêle et neige sur les toitures, assurance dommages aux matériels informatiques et bureautiques et en plus la perte d'exploitation.

Cette dernière formule comporte des garanties optionnelles telles que le bris de glace et inondations.

Le schéma suivant résume les réponses du questionnaire, concernant les types de produits distribués au niveau des guichets de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie ainsi que la stratégie de distribution adoptée par ces dernières.

Schéma N°01 : Les deux accords de Bancassurance et les produits distribués :



Source : réalisé par nous même à partir des données collectées.

Ce schéma présente les deux banques, la CNEP-Banque comme Société Générale Algérie, ont signé chacune un contrat de distribution avec leurs partenaires respectifs qui sont CARDIF El Djazair et AXA Assurance.

La CNEP-Banque a signé sa convention de distribution en 2008 alors que Société Générale Algérie l'a fait qu'en 2012.

Nous remarquons que la gamme de produits d'assurance distribués par la CNEP-Banque est composée que des produits d'assurance de personnes et qu'elle ne se limite pas qu'aux produits constituant un prolongement naturel des bancaires (adossés au crédit) mais va au-delà. Et la gamme de produits d'assurance distribués par Société Générale Algérie est composée que de produits adossés au crédit mais contient différents produits touchant à l'assurance de personne ainsi qu'à l'assurance dommages.

2.3 Comparaison entre les pratiques :

L'étude de la pratique de la bancassurance à la CNEP-Banque et à la Société Générale Algérie fait ressortir les points suivants.

- La gamme de produits d'assurance distribuée par la CNEP-Banque est plus diversifiée que celle de la Société Générale Algérie.

- La CNEP-Banque compte lancer prochainement un nouveau produit d'assurance (assurance voyage : RIHLATI) qui vient élargir sa gamme de produits alors que Société Générale Algérie ne compte pas élargir sa gamme de produits d'assurance pour le moment.

- La CNEP-Banque a un service chargé de la bancassurance alors qu'au niveau de Société Générale Algérie il n'y a que le responsable d'agence qui a l'habilité de commercialiser les produits d'assurance distribués par sa banque.

- Toutes les agences des deux banques assurent la distribution des produits d'assurance respectifs à chaque banque.

- Pour les deux banques l'information à propos de la bancassurance se fait par le biais des chargés de clientèle, des prospectus et l'affichage au niveau des agences.

- Les deux organismes exigent la domiciliation aux clients pour avoir accès aux produits d'assurance.

- La formation du personnel est prise en charge par le partenaire (compagnie d'assurance) dans les deux cas.

- Dans les deux cas, la gestion et le règlement des sinistres sont fait par le partenaire assurance.

-Les décisions concernant la bancassurance sont prises au niveau central pour les deux cas.

Conclusion :

Ce chapitre a été réservé à notre étude sur le terrain qui visait à mettre la lumière sur les pratiques de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie.

En procédant à la description et à l'analyse de la pratique de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie, nous constatons que la gamme de produits d'assurance est plus diversifiée au niveau de la CNEP-Banque qu'au niveau de Société Générale Algérie car cette dernière ne distribue que des produits d'assurance adossés aux crédits.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de notre travail de recherche qui a porté sur la pratique de la bancassurance au sein de deux organismes bancaires à savoir la CNEP-Banque et Société Générale Algérie, notre attention s'est portée sur la manière dont cette activité se présente au sein de ces deux banques.

Le concept de la bancassurance constitue un lien entre la banque et l'assurance, à travers la commercialisation des produits d'assurances par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire.

La bancassurance est l'un des moyens pour la diversification des canaux de distribution des produits d'assurances dont l'objectif principal est de répondre aux besoins de la clientèle et aux exigences du marché.

Elle permet, en outre, aux banques de rentabiliser leurs activités et aux compagnies d'assurance d'avoir accès à un réseau de distribution plus vaste pour commercialiser ses produits spécifiques.

La réussite de ce modèle est confrontée à des menaces telles que la banalisation des produits bancaires et d'assurance et le risque de transfert du centre de décision pour les sociétés d'assurance. Nous pouvons citer aussi la relation banque-assurance qui peut être une source de risque pour le banquier, en effet, une mauvaise gestion des risques peut altérer la relation de la banque avec son client, il convient pour la banque d'intégrer cet élément de risque et de mettre l'accent sur la qualité du service en veillant à l'indemnisation rapide du client après la survenance du risque, car une mauvaise gestion des risques conduit à la résiliation de la relation avec la banque, et le client prend ainsi une image négative sur la banque. C'est pourquoi la banque doit assister le client et veiller à une indemnisation satisfaisante.

La commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue une réalité en Algérie avec l'introduction de la loi 04-06 du 20 février 2006, par le législateur, encourageant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance et ce à fin de dynamiser le secteur des assurances et lui offrir un canal supplémentaire pour la distribution des produits d'assurance. Depuis la promulgation de cette loi plusieurs accords de partenariat ont été signés.

Les établissements bancaires et les sociétés d'assurance doit rattraper le retard à travers les différents accords importants de partenariat entre banques et sociétés d'assurance pour la vente de produits d'assurance sur le marché, La commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue enfin une réalité en Algérie grâce à introduit par le législateur à

travers la loi du 20 février 2006, encourageant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance.

Cette nouvelle activité, encourage l'installation de compagnies d'assurance étrangères comme CARDIF. Le choix de la bancassurance n'est pas un hasard pour les banques algériennes puisque la vente des produits de la bancassurance ne peut qu'élargir davantage leurs gammes de produits, fidéliser leurs clients (offrir aux clients des produits bancaires et assurantiels sans qu'ils se déplacent au même temps et dans le même lieu) et surtout assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières de fonds.

Les perspectives de développement de la bancassurance sont conditionnées par l'approfondissement des réformes qui interpelle autant les pouvoirs publics que les professionnels du secteur. Les banques doivent progresser leurs réseaux de distributions et améliorer leurs prestations que ce soit dans le conseil, l'accueil, la simplification des procédures de souscription, des tarifs attractifs, et aussi de l'innovation dans les produits proposés.

Notre recherche s'est focalisée sur la présentation des pratiques de la bancassurance au niveau de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie. Les deux organismes se rapprochent en termes de pratiques de la bancassurance. Et en termes de produits, des différences existent au niveau des deux organismes, la gamme de produits d'assurance de la CNEP-Banque est plus diversifiée que celle de Société Générale Algérie qui se limite à la distribution des produits assuranciers adossés au crédit.

Les limites de notre travail de recherche résident dans le fait que nous n'avons pas pu obtenir des données concernant le nombre de contrats vendus et le chiffre d'affaire généré par les produits d'assurance commercialisés au niveau de Société Générale Algérie pour raison de « secret bancaire » alors qu'au niveau de la CNEP-Banque nous avons pu obtenir une partie de ces données.

Malgré les difficultés et les entraves rencontrées au cours de notre enquête, nous avons pu avoir des informations afin d'enrichir notre recherche et d'apporter des éléments de réponse à notre problématique. Toutefois notre investigation n'est pas suffisamment exhaustive et laisse beaucoup d'ombres et de questions qui peuvent constituer des perspectives de recherche.

Néanmoins, notre étude peut être considérée comme une étude préparatoire ouvrant la voie à une investigation sur une plus grande. En effet, vu que notre étude se limite à deux banques, il serait donc utile et pertinent d'envisager d'autres études de cas et d'introduire d'autres éléments de comparaison comme ceux ayant trait à la rentabilité.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- ALAN. A, Cité des bancassurances in practice, Munich, 2001.
- BERNET-ROLLANDE.L, principes de techniques bancaires, 25^{ème} édition, Dunod, 2008.
- BORDERIE. A, LAFFITE. M, La bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe, édition revue banque, 2004.
- CHEVALIER.M, LAUNAY.C et MAINGUY.B, La Bancassurance, éditions Groupe SCOR 2005.
- COUILBANLT.F, LATRASSE.M, ELIASHBERG.C, Les grandes principes de l'assurance, éditions l'Argus, 1997.
- DE COUSSERGUES. S, BOURDEAUX. G, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, 7^{ème} édition, Dunod Paris, 2013.
- DE GRYSE. B, La bancassurance en mouvement, édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005.
- LAMBERT-FAIVRE.Y, droit des assurances, 3^{ème} édition, Dalloz, paris, 1986.
- ZOLLINGER. M, LAMARQUE. E, Marketing et stratégie de la banque, édition, Dunod, 4^{ème} édition, 2004.

Travaux universitaires :

- AMMIM, HADDOUCHE.S, La bancassurance une nouvelle dynamique en marche pour la BADR, mémoire de fin d'étude, l'IFID, 2009.
- BALIT.M, Le développement de la bancassurance en Algérie : étude du cas de la convention BADR / SAA / AMMANA, mémoire de master en sciences économiques, Université Bejaïa, 2017.
- BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2011.
- BENNADJI.T, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2003.
- HADDOUCHE.S, La pratique de la bancassurance en Algérie : étude exploratoire de la satisfaction des clients, mémoire de master en sciences commerciales, Université de Bejaïa, 2018.
- HAMOUNI.F, YAKOUBIL, Le contrôle interne bancaire, mémoire de master en sciences de gestion, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2017.
- KENNOUCHE.A, la bancassurance en Algérie : cas de la CNEP-Banque, mémoire de master en sciences économiques, Université de Bejaïa, 2016.

Site web :

<https://www.lafinancepourtous.com/juniors/pour-les-ados/le-cion-des-curieux/les-banques-une-histoire-ancienne/> consulté le 10 /11/2018 à 09 :30.

<https://www.institut-numérique.org/iii21-intermediation-financière-des-banques-commerciales-52e92adba1>; consulté le 09/11/2018 à 06 :00.

<https://www.étudier.com/dissertations/Classifications-Des-Banques/66139204.html>; consulté le 09/11/2018 à 17 :44.

<http://www.asaci.net/ap/assurance-parlons-en-486.html>; consulté le 08/11/2018 à 12 :50.

<http://www.actufinance.fr/actu/assurance-6966033.html>; consulté le 08/11/2018 à 16 :58.

<https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>; consulté le 05 /12/2018 à 05:01.

<https://www.cardifeldjazair.dz/fr/pid3471/presentation-cardif-djazair.html>; consulté le 08/12/2018 à 13:13.

<https://www.sociétégénérale.dz/nous-connaître.html>; consulté le 09/12/2018 à 11:20.

<https://www.sociétégénérale.dz/nous-connaître.html>; consulté le 09/12/2018 à 11:20.

<https://www.infinance.fr/articles/entreprise/société-cotée-en-bourse/article-axa-presentation-et-histoire-469.html>; consulté le 19 /12/ 2018 à 10:07.

<https://www.maghrebemergent.info/axa-algerie-a-enregistre-une-croissance-de-34-en-2017-bilan/> consulté le 19/12/2018 à 10:23.

Document interne de la CNEP-Banque.

Document interne de Société Générale Algérie.

Textes juridiques et législatifs :

- La loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, Le journal officiel de la république Algérienne, Alger, n°16,18 avril 1990.
- L'ordonnance 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, Le journal officiel de la république Algérienne, Alger, n°52, 27 aout 2003.

Document :

- GUENANE.B, Polycopié pédagogique sur la bancassurance, Université M'Hamed Bougara Boumerdes, 2018.
- Document interne de la CNEP-Banque.
- Document interne de Société Générale Algérie.

Liste des:
Figures, Schémas, Tableaux

Liste des figures :

- Figure N°01:** Evolution du nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit ADE Page 47.
- Figure N°02:** Evolution de chiffre d'affaire du produit ADE de 2008 à 2017.....page 47.
- Figure N°03:** Evolution du nombre des contrats cumulés souscrits pour le Produit CTP..... page 51.
- Figure N°04 :** Evolution du nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit SAHT..... page 53.
- Figure N°05:** Part de chaque produit..... Page 54.

Liste des schémas :

- Schéma N°01 :** Les deux accords de Bancassurance et les produits distribués Page 60.

Liste des tableaux :

- Tableau N° 01:**Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit. ..page 39.
- Tableau N°02 :** Nombre de contrats souscrits cumulés pour le produit ADE..... page 46.
- Tableau N°03 :** Chiffre d'affaire cumulé du produit ADE de 2008 à 2017..... page 47.
- Tableau N° 04 :** Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP (assurance décès, IAD, toutes causes)..... page 49.
- Tableau N° 05 :** Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP (assurance décès, IAD accidentels)..... page 49.
- Tableau N°06 :** Nombre des contrats cumulés souscrits pour le produit CTP..... page 50.
- Tableau N° 07 :** Les garanties du produit SAHTI..... page 52.
- Tableau N°08 :** Nombre de contrats cumulés souscrits pour le produit SAHTI page 52.
- Tableau N°09 :** Part de chaque produit ADE, CTP, SAHTI..... page 53.
- Tableau N°10 :** La tarification des formules de la MRH..... page 57.

Liste des annexes

v

- Annexe N° 01** : Questionnaire qui comportant deux volets qualitatif et quantitatif.
- Annexe N°02** : Demande d'adhésion à l'Assurance Des Emprunteurs de Cardif El Djazair.
- Annexe N°03** : Notice d'information : produit Assurance Des Emprunteurs « ADE ».
- Assurance N°04** : Questionnaire Médical pour l'Assurance Des Emprunteur.
- Assurance N°05** : Déclaration de sinistre ADE / CNEP Total Prévoyance.
- Annexe N°06** : Demande d'adhésion CNEP Total Prévoyance.
- Annexe N°07** : Notice d'information : Assurance CNEP Total Prévoyance.
- Annexe N°08** : Questionnaire Médical de santé CNEP Total prévoyance.
- Annexe N°09** : Prospectus CNEP Total Prévoyance.
- Annexe N°10** : Prospectus CNEP Total Prévoyance/ Formules de protection.
- Annexe N° 11** : Demande d'adhésion SAHTI.
- Annexe N°12** : Notice d'information SAHTI.
- Annexe N° 13** : Demande de prise en charge SAHTI.
- Annexe N° 14** : Prospectus SAHTI.
- Annexe N° 15** : Prospectus SAHTI.
- Annexe N° 16** : Demande d'adhésion à l'assurance décès IAD emprunteur.
- Annexe N° 17** : Modèle Notice D'informations.
- Annexe N° 18** : Modèle Questionnaire Médical DIAD des emprunteurs.
- Annexe N° 19** : Modèle contrat d'assurance Assurance Multirisque Habitation AXA.
- Annexe N° 20** : Modèle Notice D'informations Assurance Multirisque Habitation AXA.

Table des matières

Table des matières

Résumé	
Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Introduction générale	01

Chapitre I : Approche théorique de la bancassurance

Introduction	04
Section I : Genèse de la bancassurance	04
1.1. Origine de la bancassurance	04
1.2. Définition de la bancassurance	05
1.3. Les raisons d'être de la bancassurance	06
1.4. Les acteurs de la bancassurance	06
1.4.1. La banque	06
a- Histoire de la banque	06
b- Définition de la banque	07
c- Le rôle de la banque	08
d- Classification des banques	08
e- Les opérations bancaires	09
1.4.2. L'assurance	10
a- Histoire de l'assurance	10
b- Définition de l'assurance	11
c- Le rôle de l'assurance	12
d- Contrat d'assurance	12
e- Définition des termes usuels	13
Section II : Les produits commercialisés par la bancassurance	15
2.1. Les assurances aux particuliers	15
2.1.1 Assurance automobile	15
2.1.2 Assurance Multirisque Habitation	16
2.1.3 Assurance Garantie Accidents de la Vie	17
2.1.4 Assurance de moyens de paiement	17
2.1.5 Assurance scolaire	18
2.1.6 Assurance protection juridique	18
2.1.7 Assurance vie	18
2.1.8 Assurance Décès Invalidité Temporaire / Assurance Emprunteur	19
2.1.9 Assurance capitalisation ou bien au porteur	19
2.1.10 Assurance complémentaire santé	20
2.2. Les assurances professionnelles	20
2.2.1 Assurance décennale	20
2.2.2 Assurance homme clé	20
2.2.3 Assurance perte exploitation	21

Table des matières

Conclusion	21
Chapitre II : Les enjeux de la bancassurance	
Introduction	22
Section I : Les modèles de la bancassurance et ses objectifs	22
1.1. Les modèles de la bancassurance	22
1.1.1. Les accords de distribution	22
1.1.2. Création de filiale	23
1.1.3. Croissance externe	23
1.1.4. Les joint-ventures	24
1.2. Les objectifs de la bancassurance	24
1.2.1 Objectifs de rentabilité	24
1.2.2 Objectifs d'attraction et de maintien de la clientèle	25
Section II : Les facteurs clés de succès, avantages et limites de la bancassurance	25
2.1. Les facteurs clés de succès	25
2.1.1. Les facteurs exogènes	25
2.1.2. Les facteurs endogènes	26
2.2. Les avantages de la bancassurance	27
2.3. Les limites et les risques de la bancassurance	29
Section III : Les forces et faiblesses de la bancassurance	31
3.1. Les points forts de la bancassurance	32
3.1.1. Taux de rétention	32
3.1.2. Encaissement	32
3.1.3. Polices collectives	32
3.1.4. Absence d'anti sélection	33
3.1.5. Maitrise des prix	33
3.1.6. Bénéfice de mortalité	33
3.1.7. Vente croisées	33
3.2. Les faiblesses de la bancassurance	34
3.2.1. Effets de groupe négatif	34
3.2.2. Risque de cannibalisme	34
3.2.3. Surcharge des réseaux	35
3.2.4. Gamme des produits bancassurables	35
3.2.5. Activité non exportable	35
Conclusion	35
Chapitre III : Etude comparative entre les pratiques de la bancassurance au sein de la CNEP-Banque et Société Générale Algérie	
Introduction	37
Section I : Cadre réglementaire algérien de la bancassurance et présentation des deux organismes	37
1.1. Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie	37
1.2. La présentation des deux organismes	40
1.2.1. La CNEP-Banque	40

Table des matières

1.2.1.1. La présentation de la CNEP-Banque	40
1.2.1.2. La présentation de CARDIF	40
1.2.1.3. La présentation de CARDIF El Djazair	41
1.2.1.4. La convention CNEP-banque / CARDIF El Djazair	41
1.2.2. La Société Générale Algérie	41
1.2.2.1. La présentation de Société Générale	41
1.2.2.2. Présentation de la filiale Société Générale Algérie	42
1.2.2.3. Présentation d'AXA	42
1.2.2.4. Présentation d'AXA Algérie	43
1.2.2.5. La convention Société Générale/AXA Algérie	43
Section II : Etat des lieux des pratiques et des produits de bancassurance distribués par les deux organismes	43
2.1. Les produits d'assurance distribués par la CNEP-Banque	43
2.1.1. Assurance Des Emprunteur (ADE)	44
2.1.1.1. Natures des risques couverts	44
2.1.1.2. Conditions d'adhésion	44
2.1.1.3. Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF EL Djazair	44
2.1.2. Le produit CNEP Totale prévoyance « CTP »	48
2.1.2.1. Processus et condition d'adhésion	48
2.1.2.2. Les capitaux assurés	49
2.1.2.3. Formalisation de l'adhésion	50
2.1.3. Le produit SAHTI (ma santé)	51
2.1.3.1. La formule individuelle	51
2.1.3.2. La formule familiale	51
2.1.3.3. La tarification	52
2.1.4. La part de chaque produit	53
2.2. Les produits distribués par Société Générale Algérie	54
2.2.1. L'assurance Décès Invalidité Absolue et Définitive « DIAD »	54
2.2.1.1. L'événement générateur	54
2.2.1.2. Les étapes de la souscription du contrat d'assurance DIAD	54
2.2.1.3. Demande d'adhésion	55
2.2.2. Assurance Multirisque Habitation	56
2.2.2.1. Evénement générateur	56
2.2.2.2. Formules de MRH	56
2.2.2.3 Durée du contrat	57
2.2.2.4. Prise d'effet des garanties	57
2.2.3. Assurance Multirisque Professionnelle	58
2.2.3.1. Les biens garantis par ce contrat	58
2.2.3.2. Les risques couverts par cette assurance	58
2.2.3.3. Les formules de l'assurance Multirisque Professionnelle	59
2.3. Comparaison entre les pratiques	61
Conclusion	62
Conclusion générale	63
Bibliographie	

Table des matières

Liste des figures, schémas, tableaux

Liste des annexes

Annexes