

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DE SCIENCES
COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**

**Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master
En sciences économiques
Spécialité : Monnaie, Finance et Banque**

Sujet

***Le développement de la bancassurance en Algérie :
Réalités et Perspectives
Cas de la BADR de Tizi-Rached***

Réalisé par :

***BENABDERRAHMANE El djouher
BOUKAOUMA Katia***

Dirigé par :

M.SAM Hocine

Examiné par :

***M. ABIDI Mohamed
Mlle. KOUDACHE Lynda***

Promotion : 2015-2016

Remerciement

Nos plus vifs remerciements s'adressent à Monsieur SAM Hocine, notre promoteur, pour sa disponibilité, son aide, ses orientations et ses précieux conseils qui ont permis l'aboutissement de notre travail.

Nous remercions Madame BAZOUCHE Nadjet responsable de la bancassurance de la BADR de Tizi-Rached pour ses orientations et sa présence.

Nous remercions également les membres du jury d'avoir accepté de lire et d'évaluer notre travail.

Une grande pensée à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes très chers parents ;

Mes chères sœurs ;

Mes nièces et neveux ;

Et à tous mes amis (es).

Katia

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes très chers parents ;

Mes chers frères ;

Et à tous mes amis (es).

El djouher

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Genèse et fondement de la bancassurance.....	04
Section 1 : Le concept de la bancassurance.....	05
Section 2 : Les produits de la bancassurance.....	11
Section 3 : La réglementation et les enjeux de la bancassurance.....	19
Chapitre II : La bancassurance en Algérie.....	35
Section 1 : Le paysage bancaire et assurantiel de l'Algérie.....	36
Section 2 : Contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie.....	46
Section 3 : Les réalités de la bancassurance en Algérie.....	51
Chapitre III : L'expérience de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Rached.....	64
Section 1: Présentation de la BADR, SAA et la SAPS.....	65
Section 2 : Les produits bancassurances distribués par la BADR de Tizi-Rached.....	74
Section 3 : Apports, contraintes et perspectives de la bancassurance en Algérie.....	82
Conclusion générale.....	88
Annexes.....	90
Liste des tableaux.....	135
Bibliographie.....	136
Table des matières.....	137

Introduction générale

Le système financier a connu au cours de ces trois dernières décennies de profondes mutations, caractérisées par deux principaux phénomènes ; la libéralisation financière à travers des procédés de décloisonnement, de désintermédiation et de déréglementation des différentes opérations, ainsi que l'émergence des innovations financières. Ce qui a bouleversé le fonctionnement du système financier et qui a permis le développement de la concurrence entre les différents acteurs financiers en général, et entre les institutions financières bancaires et non bancaires en particulier.

La libéralisation des conditions d'exploitation des banques et les innovations technologiques ont donné l'occasion aux banques d'effectuer des transformations dans leur mode d'organisation en s'ouvrant sur d'autres métiers. Outre que les activités traditionnelles, la banque s'est diversifiée dans d'autre domaine comme l'assurance.

Les compagnies d'assurances fortement concurrencées se sont adaptées en diversifiant leurs activités. Leur développement s'est traduit par un rapprochement du secteur bancaire vers la fin des années 1980, en donnant naissance à un nouveau concept qui définit ces différents rapprochements entre les banques et les assurances, connus sous le nom de « bancassurance ».

La bancassurance désigne le processus de distribution des produits d'assurance par des réseaux bancaires. Ce phénomène est apparu au milieu des années 1980 en France puis il s'est généralisé en Europe et sur d'autres continents comme l'Amérique et l'Asie en rencontrant un fort succès.

Cependant, à ce stade d'évolution, subsiste un retard considérable dans les pays en développement par rapport au pays développés. Dans la plupart des pays du tiers monde les deux secteurs à savoir la banque et l'assurance sont encore en voie de restructuration.

Depuis une vingtaine d'années, l'Algérie est passée d'une économie planifiée vers une économie de marché. Cette transition économique s'est accompagnée par de nombreuses réformes touchant l'essentiel du système bancaire et financier du pays. A cet effet la loi n°06-04 du février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25 février 1995 relative

aux assurances et selon l'article 252 de cette loi a permis aux réseaux bancaires de distribuer certains produits d'assurance.

En optant pour ce nouveau mode de distribution, l'Algérie compte créer de nouveaux liens entre les deux activités et instaurer une nouvelle dynamique entre elles.

Intérêt du choix du sujet

La bancassurance est un phénomène qui a rencontré un fort succès auprès des pays qui l'ont adopté, notamment les pays développés où elle est devenue une réalité incontournable.

Dans le cadre de notre recherche, nous nous intéresserons au cas algérien, dans le but de savoir dans quelle phase se trouve actuellement la bancassurance.

La bancassurance est un modèle qui peut procurer plusieurs avantages aux secteurs assurantiels et bancaires algérien. En effet, la bancassurance va permettre aux compagnies d'assurance de se développer d'avantage et aux banques d'améliorer leur rentabilité.

Dans ce contexte, le thème choisi pour notre mémoire « le développement de la bancassurance en Algérie : Réalités et Perspectives Cas de la BADR de Tizi-Rached » a pour objectif de mettre en évidence l'activité de la bancassurance dans le secteur financier algérien.

A la lumière de cet ordre d'idées, nous tentons de répondre à la problématique suivante :

En quoi consiste les réalités et les perspectives du développement de la bancassurance en Algérie ?

A partir de cette problématique nous avons choisi de formuler une série d'interrogations intermédiaires que nous allons tenter de répondre tout au long de notre travail:

- Qu'est-ce que la Bancassurance ? Quels sont les modalités de sa mise en œuvre? Quels sont ses principaux apports ?
- Quel constat peut-on faire sur l'évolution de la bancassurance en Algérie ?
- Quels sont les facteurs sur lesquels les banques et les compagnies d'assurance algériennes pourront s'appuyer pour développer la bancassurance ?

Afin d'apporter des éléments de réponses, nous avons divisé notre travail en trois chapitres

Dont le premier portera sur la genèse et fondement de la bancassurance, le deuxième chapitre traitera les réalités de la bancassurance en Algérie et le dernier chapitre sera réservé aux perspectives de son développement.

Méthodologie de l'étude

La méthodologie que nous avons suivie dans le cadre de cette recherche repose dans un premier temps, sur une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques et financières en matière de banque et aussi d'assurances, afin de définir le sujet et le cerner. Ensuite, dans le cas pratique, nous nous sommes basées sur la collecte des informations auprès de la BADR de Tizi-Rached. Cependant il y a lieu de signaler que l'accès à l'information est très difficile, dans certains cas.

Chapitre I : Genèse et fondement de la bancassurance

Introduction

Le développement de ces dernières années, des activités bancaires et assurantielles a mené à un changement de direction, et à l'émergence de nouveaux phénomènes tels que la bancassurance. Ce néologisme a pour vocation principale d'expliquer les formes de rapprochement, de coopération et de collaboration qui existent entre les banques et les compagnies d'assurance.

Cependant, la bancassurance est un concept vague qui nécessite d'être expliqué. A cet égard, ce présent chapitre est consacré à la genèse et au fondement de la bancassurance. Pour ce faire, nous avons divisé ce chapitre en trois sections :

Dans la première section, nous allons introduire le concept de la bancassurance : sa définition, ses origines, ses facteurs de rapprochement et ses modèles.

Dans la deuxième section, nous allons essayer de distinguer les différents produits distribués par les bancassureurs.

Nous terminerons enfin par la troisième section, dans laquelle nous allons essayer d'aborder la réglementation et les enjeux de la bancassurance.

Section 1 : Le concept de la bancassurance

1. L'origine de la bancassurance

1.1. Définition de la bancassurance : La bancassurance est un terme d'origine française, qui désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. Ce terme peut être interprété par divers point de vue :

1.1.1. D'un point de vue technique : on peut définir la bancassurance sous deux points de vue fonctionnel et institutionnel

1.1.1.1. De point de vue fonctionnel : *« il désigne les services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance, par exemple la souscription d'une assurance pour les moyens de paiement (perte de carte, chèque...) ou l'assurance de perte de revenu (chômage, invalidité...) associée à la tenue d'un compte courant »¹.*

1.1.1.2. De point de vue institutionnel : *« la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autre organisme non bancaire. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat des sociétés d'assurances par des groupes bancaires et en sens inverse par la diversification des groupes d'assurances dans la banque »².*

1.1.2. Du point de vue des parties prenantes

1.1.2.1. Les banques : la bancassurance désigne la distribution des produits d'assurance par le biais des banques.

Et selon :

- ALLAN Leach la bancassurance est : *« l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédits immobiliers dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance »³.*

¹DAMY, Gregory. Une nécessaire protection renforcée du consommateur face au rapprochement des secteurs de la banque et de l'assurance. Communiqué par CREECO/CNRS [en ligne]. P 1. Format PDF. Disponible sur http://gregorydamy.niceavocats.fr/images/articles/Article_sur_les_rapprochements_entre_banques_et_assurances.pdf (consulté le 29/02/2016).

²DAMY, Gregory. Une nécessaire protection renforcée du consommateur face au rapprochement des secteurs de la banque et de l'assurance. Op.cit., p1

³ ALLAN Leach cité par T.BENNADJ. Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie. Mémoire de fin d'étude. Alger : école supérieure de banque d'Alger p 6. Format PDF.

- Le dictionnaire de l'assurance LIMRA, The Life Insurance Marketing and Research Association, définit la bancassurance comme suit: « *la fourniture des produits et services d'assurance par les banques et les organismes de crédit immobiliers* »⁴.

1.1.2.2. Du point de vue des sociétés d'assurance : la bancassurance désigne la prestation et la distribution des services financiers et bancaires par les compagnies d'assurance. Dans ce cas-là on parle d'un mouvement inverse de celui de la bancassurance qu'on surnommait habituellement « Assurfinance » (ou « Assurbanque ») dont il fonctionne en miroir avec la bancassurance.

1.1.2.3. Selon le consommateur : le consommateur est considéré comme étant un marché à rentabiliser par rapport à la banque et la société d'assurance, de ce fait la bancassurance pour lui, c'est un bouquet de services fournis par différents prestataires et allant au-delà de la simple vente croisée entre branches.⁵

En gros la bancassurance recouvre la stratégie des banques et des assurances visant une exploitation intégrée du marché des prestations financières.

1.2. L'histoire de la bancassurance

Le terme « bancassurance » est apparu pour la première fois en France en 1985, date à laquelle la société d'assurance GAN a procédé à une prise de participation dans le groupe bancaire CIC.⁶

Contrairement au terme, la pratique de la bancassurance est ancienne. En effet au XII^e siècle, les marchands vénitiens qui traversaient les mers recevaient une seule somme d'argent qui couvrait à la fois le financement de leurs négoce et l'assurance des biens transportés.⁷ Mais à partir du XIII^e siècle et pendant longtemps les deux métiers ont évolué séparément, après avoir été institutionnalisés par les législateurs dans le but de faire de ces deux métiers un instrument de leur politique et un symbole de souveraineté et aussi pour mieux gérer les risques des institutions financières.

⁴ALLAN Leach cité par T.BENNADJ. Op. cit., p6

⁵ Mohamed El mahi. La bancassurance (en ligne), projet de fin d'étude, IGA Rabat (Institut Supérieur du Génie Appliqué), Maroc. Page 26-27. Disponible sur : <https://fr.scribd.com/doc/13648327/La-Bancassurance#scribd>, (consulté le 27/03/2016)

⁶V.KEREN, La bancassurance, 1er édition presses universitaires de France 1997.

⁷Association CDI Togo, blog de la communication et la culture au service du développement (en ligne), disponible sur : <https://cditogo.wordpress.com/2011/06/20/la-bancassurance-dans-les-pays-d%E2%80%99afrique-de-l%E2%80%99ouest-ou-en-est-le-togo/>, (consulté le 01/03/2016).

A partir du XIX^e siècle les banques et les compagnies d'assurances se sont de nouveau rapprochées.

1.2.1. En Europe

- 1850 en Belgique⁸ : les pouvoirs publics belges fondent la caisse d'épargne qui fusionne en 1865 avec la caisse de retraite pour former la caisse générale d'épargne et de retraite (CGER). La banque nationale de Belgique, la poste mettent leurs guichets à sa disposition. Devant le succès de la CGER, le gouvernement lui adjoint la caisse d'assurance en 1889 puis la caisse de retraite pour les accidents de travail en 1903.
- 1922 en Allemagne⁹ les banquiers Raiffeisen ont créé leur propre compagnie d'assurance « RV Allgermeine ».
- 1965 en Grande Bretagne¹⁰ avec la création de BACLAYS life.
- 1970 en France¹¹ : la fédération du crédit mutuel a décidé de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et d'encaisser elle-même les commissions de courtage, c'est ainsi qu'elle a pris la décision de créer les assurances du crédit mutuel (ACM).
- 1980 en Espagne¹² : le groupe BANCO acquiert une part majoritaire de EUROSEGROSRA dont la dénomination originelle est LA VASCA ASEGVRADORASA.
- 1990 en Italie¹³ : la loi Amato¹⁴ a donné la possibilité aux banques de prendre des participations dans des compagnies d'assurance.

⁸ La caisse générale d'épargne et de retraite CGER, [en ligne], disponible sur :

<http://histoire.bnpparibas/document/la-caisse-generale-depargne-et-de-retraite-cger/>, (consulté le 01/03/2016).

⁹ JEAN-PHILIPPE VON GASTROW : bancassurance, les limites de l'intégration financière, [en ligne], les ECHOS 21/10/1993, disponible sur : http://www.lesechos.fr/21/10/1993/LesEchos/16502-116-ECH_bancassurance--les-limites-de-l-integration-financiere.htm, (consulté le 03/03/2016).

¹⁰ Scor focus, la bancassurance, format PDF, octobre 2005, disponible sur :

https://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_FR.pdf, (consulté le 05/03/2016).

¹¹ Scor focus, la bancassurance. Op. cit., p2.

¹² Scor focus, la bancassurance. Op. cit., p2.

¹³ Houda BARGAOUI, bancassurance : commercialisation des produits assurantiels [en ligne], mémoire de Tunis ; institut supérieur de gestion de Tunis, maîtrise finance 2007, disponible sur :

http://www.memoireonline.com/07/08/1279/m_bancassurance-commercialisation-des-produits-assurantiels5.html, (consulté le 05/3/2016).

¹⁴ la loi Amato promulguée le 30 juillet 1990, elle prévoit la transformation des banques du secteur public en sociétés par action.

1.2.2. Dans les autres continents

- Etas Unis¹⁵: la bancassurance est apparue à partir des années 2000 après l'abolition de la loi Glass-Steagall¹⁶ en 1999 par le président Clinton.
- Asie¹⁷ : la libéralisation financière a facilité l'introduction de la bancassurance en Asie. Grace à la pénétration des compagnies d'assurance qui ont cherché à trouver des accordés avec les banques locales. Les premiers à se lancer en 2000 étaient : Singapour, Inde et la Chine puis en 2003 le Japon et la Corée du sud.
- Afrique et le Moyen-Orient¹⁸: en 2004, le Liban, la Tunisie et le Maroc ont été les premiers à introduire la bancassurance grâce à l'appui des bancassureurs français.

1.3. Les facteurs de rapprochement entre banques et assurances¹⁹

Les frontières entre banques et assurances, qui ont longtemps vécu séparées, disparaît peu à peu avec l'apparition du modèle de la bancassurance. A cet effet, plusieurs facteurs ont contribué : la concurrence, la libéralisation financière et la complémentarité entre les deux métiers.

1.3.1. La concurrence

En 1967 en France les pouvoirs publics ont décidé d'encourager l'épargne en accordant des avantages fiscaux, ce qui a conduit à une rémunération des dépôts dans les institutions d'assurances plus avantageuse que celle des établissements bancaires. Des avantages fiscaux joints à des bons produits d'épargnes ont fait craindre aux banquiers une fuite des dépôts vers les sociétés d'assurance.

1.3.2. La libéralisation financière

La libéralisation financière se traduit par plusieurs phénomènes : le décloisonnement des activités, la déréglementation, la désintermédiation et une accélération des innovations financières. Ces mutations constituent un processus qui modifie progressivement et en profondeur les modes de collecte des fonds, les méthodes de transfert de risque. Les inclusions entre les différentes institutions financières deviennent de plus en plus courantes.

¹⁵Houda BARGAOUI. Op.cit., p2

¹⁶le Glass-SteagallAct est une loi, passée par le Congrès américain en 1933. Elle prévoit la séparation des activités d'investissement des activités commerciales des banques.

¹⁷Houda BARGAOUI. Op.cit.,p2

¹⁸Houda BARGAOUI. Op.cit.,p3

¹⁹ Y.CAPUL, banques et assurances, la documentation française n°252, France juillet 1991.p80

1.3.3. La complémentarité entre les deux métiers

L'activité bancaire et assurantielle dissimule plusieurs éléments complémentaires :

- La synergie des réseaux commerciaux par des accords adaptés, dans le but d'élargir le chiffre d'affaire et les parts de marchés respectives, entraînant une amélioration de la productivité par une réduction des coûts. Pour l'assurance en particulier, une contribution à l'optimisation de ses placements ou à l'accroissement de la rentabilité de ses capitaux propres²⁰.
- Une complémentarité au niveau du taux d'intérêt²¹ : selon KEREN Vered¹ les périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés pour les banques et les compagnies d'assurance. Ce qui leur permet de s'épauler l'une à l'autre. En effet les phases de désinflation semble plus favorable aux compagnies d'assurance (hausse de la valeur du portefeuille obligataire due à la baisse des taux d'intérêts) et moins favorable aux banques (stagnation de l'activité de crédit) la situation paraît inverse dans une période d'inflation (une croissance de l'activité de crédit pour la banque et une diminution du chiffre d'affaire pour l'assurance vie pour les compagnies d'assurance).

1.4. Les modèles de la bancassurance

Le modèle à suivre pour créer une bancassurance diffère d'un organisme à un autre. Le choix dépendra de la stratégie envisagée et cela en fonction de l'environnement interne et externe des deux entités et l'objectif visé. En pratique la bancassurance prend plusieurs démentions. Dont on peut citer : les accords de distribution, la croissance interne et externe d'une banque ou d'une compagnie d'assurance et les joints ventures.

²⁰Y.CAPUL, banques et assurances. Op.cit.,p80

²¹ V.KEREN, La bancassurance, 1er édition presses universitaire de France 1997, p6

1.4.1. Les accords de distribution²²

L'accord de distribution des produits d'assurance par la banque, ou la distribution des produits bancaires par l'assurance est la forme la plus simple de la bancassurance et le modèle équilibré entre banquier et assureur. En effet l'un des deux joue un rôle d'intermédiaire pour l'autre. Cette stratégie est purement commerciale, dont l'objectif est la rentabilité des réseaux de distribution de la banque, et l'accès à une clientèle plus rentable pour les sociétés d'assurance.

Ce modèle est plus répandu aux Etats-Unis, en Allemagne, Japon et en Corée du Sud, et les exemples les plus connus en France sont ceux de la BNP avec l'UAP avant son absorption par AXA en France, et de la Dresdner avec le Groupe Allianz en Allemagne²³.

1.4.2. La croissance interne et externe²⁴

1.4.2.1. La croissance interne : elle consiste à une création d'une filiale d'assurance par une banque ou bien une filiale bancaire par une société d'assurance :

a) La création d'une filiale d'assurance par une banque

Ce modèle permet à la banque de monter sa propre société d'assurance. Daniel JP pense que chaque établissement de crédit doit avoir au moins une filiale d'assurance dans son actif²⁵. Les cas les plus connus sont le crédit agricole français avec ces deux filiales PACIFICA (assurance dommage) et PREDICA (assurance vie) et l'Assurance du Crédit Mutuel. Ce type de bancassurance est plus fréquent en France, en Italie et en Espagne.

b) La création d'une filiale bancaire par une compagnie d'assurance

Les sociétés d'assurance procèdent à la création d'un établissement de crédit afin de renforcer la vente des contrats d'assurance et de répondre à la concurrence vis-à-vis des banques. Cette forme de coopération s'appelle l'assurfinance.

²² BELKADI, Saliha. Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie. Thèse de magister, sciences économiques, TIZI OUZOU : Université de Mouloud MAMMERI de TIZI-OUZOU. P 51 ;

A. BOUDERIE et M. LAFITTE, Bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe, édition revue banque Paris 2004.

²³ A. BOUDERIE et M. LAFITTE. Op cit, p 53

²⁴ T. BENNADJ. Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie. Mémoire de fin d'étude. Alger : école supérieure de banque d'Alger p 10. Format PDF.

²⁵ A. BOUDERIE et M. LAFITTE. Op cit, p51

Ce modèle s'avère efficient en matière de développement et de consolidation de la bancassurance. Les plus connus sont AXA banque, AGF banque et GROUPAM banque.

1.4.2.2. La croissance externe : est une stratégie qui s'exprime par des prises de participation minoritaire (moins de 50% du capital de la société) ou majoritaire (supérieur à 50%) adoptées par des banques ou des compagnies d'assurance, ce modèle consiste à devenir associé ou actionnaire en souscrivant des titres émis par l'une des entités.

1.4.3. Les joints ventures²⁶

Il s'agit d'une nouvelle société d'assurance créée par une banque et une compagnie d'assurance détenue à part égale par ces dernières, dans le but de créer des synergies entre les deux institutions, de partager les compétences et les technologies, ou de diversifier leur activités.

Toutefois, dans ce modèle, il est indispensable d'avoir un cadre réglementaire et un environnement favorable afin de réaliser les objectifs visés.

En réalité, il n'existe pas un modèle de bancassurance bien précis qui pourrait réaliser de bons résultats pour les deux parties prenantes, car chacune d'elles a ses propres caractéristiques en matière de réglementation et de cadre culturel. En pratique ces modèles s'articulent généralement sur la distribution des produits via les guichets, qui a pour vocation de compléter des produits existant déjà. Ainsi, la section suivante sera consacrée à la présentation des produits distribués par la bancassurance.

Section 2 : Les produits de la bancassurance

La distribution des produits bancassurances est assurée d'une part, par les banquiers en utilisant leurs structures de conseil et de vente pour offrir des produits d'assurance en plus de leurs produits bancaires. D'autre part, les assureurs offrent également des produits bancaires.

Considéré comme le thème central de la bancassurance, étant les déterminants du succès rencontré auprès de la clientèle, les produits bancassurance ont évolué avec l'évolution de l'histoire de la bancassurance en passant d'un produit plus simple au plus complexe. Ainsi nous pouvons distinguer les catégories suivantes :

- Les produits d'assurance proposés par la banque ;
- Les produits bancaires proposés par les compagnies d'assurances.

²⁶ T.BENNADJ. Op.cit.,p11

1. Les produits d'assurance proposés par la banque

La banque peut proposer divers contrats d'assurance via son guichet, qui permettra au souscripteur de se couvrir contre les risques qu'il soit responsable ou victime. Certaines assurances sont légalement obligatoires, d'autres sont recommandées et le reste sont facultatives.

Les produits d'assurance proposés par les banques désignent deux réalités :

- Les produits intégrés à l'offre bancaire : sont des produits simple considéré par le client comme un service bancaire additionnel non pas comme une assurance réelle. Ce sont par exemple les assurances liées à la détention d'un compte courant, ou une carte bancaire ;
- Les produits purement assurantiels proposé par les banquiers résultant soit, de la collaboration entre les banques et les sociétés d'assurance, ou bien l'intégration du métier de l'assurance par une banque et cela en achetant ou en créant une compagnie d'assurance ;

Ces produits ne diffèrent pas de ceux proposés par les assurances, ils ont la même forme de contrat. On peut les classés comme suit :

- Assurance de personne ;
- Assurance de biens ;
- Assurance divers.

1.1. Assurance de personnes

1.1.1. Assurance vie²⁷

L'assurance-vie est un contrat par lequel l'assureur s'engage à verser un capital à une personne (le souscripteur), moyennant une prime. Ce versement se fait selon le type de contrat souscrit. En effet dans un contrat d'assurance-vie, il existe deux sortes de contrats : un contrat d'assurance en cas de vie et un contrat d'assurance en cas de décès.

L'assurance en cas de vie : le risque garanti ici est la vie de l'assuré. Le capital est versé à l'assuré à l'échéance du contrat, si celui-ci est toujours en vie. Dans ce type de contrat, l'assuré peut être le bénéficiaire.

²⁷Empruntis!.définition de l'assurance vie [en ligne]. Disponible sur<http://www.empruntis.com/assurances-vie/guide/qu-est-ce-que-assurance-vie.php> (consulté 26/03/2016).

L'assurance en cas de décès : dans le cadre d'une assurance-décès, le risque se réalise si l'assuré décède avant le terme du contrat, le capital sera versé au bénéficiaire désigné par le souscripteur.

Les contrats d'assurance vie sont très vendus par les banques vue le nombre d'avantages qu'ils procurent et sa complétude pour les produits bancaires. En effet les primes sont uniques ou récurrentes au choix, les frais engagés par ce produit sont très faibles et la durée du contrat est variable selon les produits mais la plupart des bancassureurs proposent des durées supérieures à 8 ans les avantages fiscaux étant notables après ce délai.

1.1.2. Assurance décès invalidité (ADI)²⁸

L'assurance décès invalidité prend en charge, en cas de décès ou d'invalidité, tout ou partie du capital restant dû par l'emprunteur, elle n'est pas obligatoire, mais souvent imposée à l'emprunteur que ce soit pour garantir l'avenir de sa famille après son décès ou garantir un bien acquis par un crédit, l'assurance décès invalidité protège l'assuré, ses bénéficiaires et dans certains cas la banque ou l'organisme prêteur.

1.1.3. Garantie assurance de la vie (GAV)

Ce produit est proposé beaucoup plus par les banques que par les compagnies d'assurance, il a été d'un succès remarquable pour les banquiers. C'est un contrat de prévoyance qui garantit une prise en charge matérielle et financière en cas d'accident de la vie courante, autrement dit il est destiné à couvrir l'assuré et sa famille contre :

- Les accidents domestiques tels que les mauvaises chutes, brûlures, électrocution, accident de jardinages, de sport et ceux liés aux catastrophes naturelles.
- Accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic, s'anesthésie ou encore accidents opératoires.

1.2. Assurance des biens

1.2.1. Assurance multi risques habitation (MRH)²⁹

Un banquier peut proposer à son client une assurance MRH pour couvrir son logement contre plusieurs risques : risque d'incendie, de vol ou contre les catastrophes naturelles. Ce

²⁸Guide du crédit. Décès, invalidité, chômage : bien comprendre les différents degrés de couverture [en ligne]. Disponible sur <http://www.guideducredit.com/emprunt-immobilier/assurance-pret-immobilier/l-assurance-deces-invalidite.htm> (consulté le 26/03/2016).

²⁹ BELKADI. Op. cit p 43

produit il est souvent proposé sous forme packagé avec un prêt immobilier : quand une banque octroie un prêt immobilier elle peut inclure l'assurance multi risques habitation dans ce prêt avec l'accord du client.

1.2.2. Assurance automobile³⁰

Assurance proposée par la banque elle permet à un propriétaire d'un véhicule de s'assurer contre les dommages corporels et matériels causés à autrui. Elle est généralement proposée en deux types :

- Assurance automobile au tiers : la garantie responsabilité civile couvrant les dommages corporels et matériels causés à des tiers.
- Assurance tous risques : une assurance qui couvre les dommages causés au véhicule et au propriétaire tel que le vol, l'incendie, bris de glace...

1.3. Assurances divers

1.3.1. Assurance-crédit³¹

Pour garantir le remboursement d'un crédit octroyé à un client, les banquiers ont mis en place une assurance-crédit qui a pour objet de garantir l'assuré contre les risques, tel que le décès prématuré de l'emprunteur ou bien dans le cas d'un découvert bancaire.

1.3.2. Assurance des moyens de paiement³²

Pour couvrir leurs clients contre la perte, le vol et l'utilisation frauduleuse de leurs moyens de paiement, les banques leur proposent des assurances qui permettent une couverture contre ces risques, ce types d'assurance est parfois étendu à la perte de clés, des téléphones mobiles ou à la perte des pièces d'identités à titre d'exemple le passeport.

OOREKA. Le packauto [en ligne]. Disponible sur <http://credit-auto.ooreka.fr/comprendre/pack-auto> (consulté le 29/03/2016)

³¹ Fédération française des sociétés d'assurances, site d'information de l'assurance [en ligne], disponible sur : http://www.ffsa.fr/sites/jcms/c_51922/fr/l-assurance-d-un-pret?cc=fn_7305 (consulté le 29/03/2016) ;

CBANQUE : info pour vos finances, L'assurance perte et vol des moyens de paiement [en ligne], disponible sur <http://www.cbanque.com/tarif-bancaire/comparatif/assurance-perde-et-vol.php#QyBZJdPII9yoRZTu.99>

³² Finance PERSO, assurances moyens de paiement sont souvent utiles [en ligne], 2014, disponible sur : <http://www.capital.fr/finances-perso/actualites/les-assurances-moyens-de-paiement-des-banques-sont-tres-souvent-inutiles-906747> (consulté le 29/03/2016)

1.3.3. Assurance juridique³³

L'assurance de protection juridique permet à l'assuré de faciliter le règlement de ses litiges. Elle représente le plus souvent une garantie complémentaire proposée par les banques dans les contrats de type habitation, automobile ou moyen de paiement.

1.3.4. Assurance voyage³⁴

Contrat d'assurance qui assure des indemnités suite à d'éventuels dommages ou accidents survenus au cours d'un voyage. Une assurance qui peut offrir, des dédommagements en cas de vol, d'accident ou de panne de voiture, et aussi les frais occasionnés par l'annulation d'un voyage et la perte de bagages.

Pour la banque cette assurance est incluse dans les cartes bancaires, elle fonctionne si seulement si le client a payé son voyage avec sa carte bancaire.

2. Les produits bancaires proposés par les compagnies d'assurances

Livrés à une concurrence effrénée afin de drainer l'épargne des ménages, les produits bancaires et les produits assurantiers ont désormais des frontières difficiles à tracer. Chacun des deux métiers multiplie les stratégies pour acquérir la plus grande part de marché. De leur côté les compagnies d'assurance proposent une gamme complète de produits bancaires : de l'épargne, des crédits et des moyens de paiement, et cela en utilisant leurs réseaux d'agences ou à travers leurs filiales bancaires. Ces produits on peut les classer comme suit :

- Les produits d'épargne ;
- Les crédits ;
- Les moyens de paiement.

³³Fédération française des sociétés d'assurances, site d'information de l'assurance [en ligne]. Op. cit., (Consulté le 29/03/2016).

³⁴ Guide voyage, comment choisir son assurance voyage ? [En ligne], 2014, disponible sur <http://www.guide-du-voyage.com/comment-choisir-son-assurance-voyage/>, (Consulté le 29/03/2016).

2.1. Les produits d'épargne³⁵

Les compagnies d'assurance proposent la plupart des supports d'épargne, dont on peut distinguer :

2.1.1. Les livrets d'épargne

Un livret épargne (ou compte épargne) est un compte destiné aux particuliers pour lequel tous les dépôts d'argent sont rémunérés selon un taux d'intérêt fixe et connu par avance. Il y a deux types de Compte sur Livret : les livrets réglementés et les livrets non réglementés.

- Les Livrets réglementés sont des livrets d'épargne dont les modalités de fonctionnement tels que le taux de rémunération, les conditions d'éligibilités sont définis par les pouvoirs publics. Les livrets réglementés sont exonérés d'impôts et de prélèvements sociaux. Il s'agit du Livret A, le Livret Bleu, le Livret de Développement Durable, le Livret Jeune et le Livret d'Epargne Populaire (LEP).
- Les livrets non réglementés (compte ordinaire) constituent une solution de placement sans risque. Et contrairement aux livrets réglementés, ces livrets sont imposables et soumis aux cotisations sociales. Les taux de rémunération de ces produits sont fixés librement par les institutions financières qui les proposent. Il en va de même de leurs plafonds, la plupart du temps, ils sont très élevés.

Dans ce cas-là, le livret d'épargne et l'assurance vie sont un duo indispensable, car un contrat d'assurance-vie permet de constituer, valoriser ou transmettre un capital en toute sécurité.

2.1.2. L'épargne logement

Un produit distribué par leur filiale bancaire, disponible aux clients détenteurs d'un compte courant, le plan d'épargne logement est décrit comme une solution avantageuse pour préparer son achat immobilier. Ce produit peut être complété par le compte épargne logement sur lequel l'épargne reste à disposition.

³⁵9KO, les compagnies d'assurance proposent aussi de l'épargne [en ligne], 2013, disponible sur : <http://www.9ko.fr/les-compagnies-dassurance-proposent-aussi-de-lepargne/> (consulté le 30/03/2016)

2.1.3. Les comptes titres

Le compte titre est un compte par lequel les particuliers peuvent investir sur des valeurs mobilières constituées d'actions et d'obligation (SICAV, OPCVM, FCP...), mais aussi sur des Warrants, Certificats, Bons, ...

Le but d'un compte titre est de pouvoir diversifier simplement son patrimoine dans l'espoir d'obtenir des rendements supérieurs aux placements dit « sécurisés » tel qu'une assurance-vie. Aussi il n'y a pas de limite dans la quantité et la valeur des titres posséder sur le compte titre, et l'assuré est libre de désigner les bénéficiaires de son choix.

2.2. Les crédits³⁶

Ce type de produit est proposé par les sociétés d'assurance sous forme packagée dont il constitue à la fois un produit bancaire et un produit d'assurance. Le produit le plus connu est le pack automobile.

Le Pack-auto se présente sous différente forme, mais comprend généralement un crédit automobile, l'assurance dommage du véhicule, l'assistance et l'entretien. Il consiste à une souscription de plusieurs contrats en une seule fois, et un prélèvement mensuel unique est effectué pour le remboursement du crédit et l'assurance du véhicule.

2.3. Les moyens de paiement³⁷

A travers leurs filiales bancaires les compagnies d'assurance proposent à ses clients une gamme des moyens de paiement tel que les chèquiers et les cartes bancaire.

- Le chèque est un moyen de paiement, présenté sous forme de carnet de chèques, qui est généralement utilisé pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale ou du risque de non-paiement, et la provision doit toujours être disponible lors de l'émission du chèque et maintenue jusqu'à sa présentation. En effet, il existe plusieurs sortes de chèques tel que : le chèque de banque, le chèque de voyage, le chèque certifié.

³⁶L'assurance des moyens de paiements (en ligne), 2014, disponible sur : <http://www.lescledelabanque.com/Web/Cdb/Particuliers/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/6WGKER?OpenDocument>, consulté le (30/03/2016)

³⁷ Assurance des moyens de paiements (en ligne), site pédagogique de l'argent et de la finance, disponible sur : <http://www.lafinancepourtous.com/Assurance-et-prevoyance/Assurances-famille-loisirs/Assurance-des-moyens-de-paiement>, consulté le (31/03/2016)

- La carte bancaire correspond à un compte bancaire, est utilisée pour acheter des biens ou des services ainsi retiré de l'argent liquide dans un distributeur de billets. Cela dit, le souscripteur aurait un avantage en plus, c'est quand la compagnie d'assurance lui proposant ce produit il bénéficiera d'une assurance qui serait incluse dans ce moyen de paiement

Cela fait moins de 20 ans que l'assurance propose des services financiers et le départ a été lent mais des grands groupes d'assurance commencent vraiment à grignoter la part de marché des banques. Après tout, les assureurs ont une grande expérience de l'épargne, des placements et il n'y a pas de raison que cela ne soit pas productif

Si les banquiers se mettent à proposer de l'assurance et que les assurances se lancent dans les produits financiers on peut se demander qui est qui et qui fait quoi. La vérité c'est que c'est de plus en plus difficile d'y comprendre quelque chose. Ce sont les banques qui ont commencé à venir sur les terrains des assurances en proposant des assurances vies. Mais les assurances savent bien que la meilleur défense c'est l'attaque alors elles aussi ont décidé de se lancer dans l'aventure. Une contre-attaque en règle, les banques attaquent le marché de l'assurance et cette dernière répond en attaquant le marché des banques.

Désormais, les grandes banques ou les grandes assurances peuvent se permettre de présenter des services d'assurance ou des services financiers. Il suffit d'une bonne image pour inciter le client à acheter et le fidéliser. La bataille entre l'assurance et les banques se gagnera avant tout sur l'image et pour cela il va falloir investir dans la publicité et offrir le meilleur à ses clients.

Ceci nous amène, à songer au cadre réglementaire et aux enjeux réels de la bancassurance pour les parties prenantes. Ces derniers feront l'objet de la troisième section.

Section 3 : La réglementation et les enjeux de la bancassurance

1. Environnement juridique de la bancassurance³⁸

Pour avoir un aperçu sur l'environnement juridique de la bancassurance, il sera nécessaire d'étudier tout d'abord le régime général de la distribution des produits bancassurances (Dans ce cas on se focalise sur le modèle français).

1.1. Régime général de la distribution des produits bancassurance

Le néologisme bancassurance désigne une notion pouvant être interprétée de diverses façons. On n'en trouve pas de définition claire ni dans la pratique ni dans la théorie, et encore moins légale. En effet la bancassurance ne connaît pas d'institution de contrôle spécifique.

En France par exemple, au début de l'activité de bancassurance, elle a été réglementée par les codes des assurances régies par l'autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM), les codes de la banque régies par la commission bancaire, le code de commerce et le droit civil pour les parties non-spécifiques. A partir de 2010 un organisme de contrôle spécifique a été créé par l'ordonnance n°2010-76 appelée L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR).

La ACPR est une autorité administrative indépendante, sans personnalité morale, qui surveille l'activité des banques et des assurances en France. Elle résulte de la fusion de la Commission bancaire, de l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM), du comité des entreprises d'assurance (CEA) et du comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI). Cette fusion a été préparée par l'article 152 de la loi de modernisation de l'économie de 2008. L'ACPR a pour mission de veiller à la préservation de la stabilité du système financier et à la protection des clients.

Cette pratique a été approuvée par la loi de sécurité financière. En effet, cette dernière dispose que le président de la Commission de contrôle des assurances, des mutuelles et des institutions de prévoyance, ou son représentant, fait désormais partie des membres de la Commission bancaire. Le législateur précise que les deux autorités se réunissent conjointement au moins deux fois par an et, en tant que de besoin, sur des sujets d'intérêt commun.

³⁸ ADIAL institut numérique, la bancassurance en France : principe et développement [En ligne], 2010, disponible sur <http://www.institut-numerique.org/section-2-cadre-juridique-4cc60102d0e71>, (consulté le 02/04/2016).

Le rapprochement des commissions de contrôle des deux secteurs s'est effectué grâce à la mise en commun de membres à des sessions conjointes. En outre, il a été développé des coopérations entre leurs services, permettant le développement de synergies, des échanges de ³⁹compétence et la diffusion de meilleures méthodes de contrôle.

Sous réserve du code des assurances, il existe une convention qui a pour objet de définir les relations entre la compagnie d'assurance et la banque. Celle-ci mandate la banque pour conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte et ce, pour les branches d'assurances dont la liste est fixé par un arrêté du ministre des finances. Ainsi, les conditions de la mise en œuvre sont les suivantes :

1.2. Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité⁴⁰

- La collaboration des deux parties pour la conception, le développement et la diffusion des contrats d'assurance actuels et futurs ;
- La distribution et la promotion des contrats d'assurance par l'entremise des agences de la banque, en contrepartie le versement des commissions fixées ;
- L'apport, par la compagnie d'assurance à la banque, de l'assistance technique nécessaire à la réalisation des objectifs ;
- Chaque partie s'engage, irrévocablement à garder strictement confidentielle à l'égard des tiers toute information concernant les assurés et les bénéficiaires.

1.2.1. Les engagements de la compagnie d'assurance⁴¹

- Proposer à la banque une gamme de contrats d'assurance ;
- Prendre en charge la formation du personnel concerné par la distribution des contrats retenus ;
- Apporter son concours à la banque dans la réalisation de la documentation commerciale, les actions de communication et de marketing ;
- Assurer durant la période initiale de lancement de chaque contrat une assistance technico-commerciale rapprochée aux commerciaux de la banque ;

⁴⁰Lextenso, Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité [en ligne], disponible sur : <https://www.lextenso.fr/lextenso/ud/urn%3A9782275051611-895>, (consulté le 02/04/2016).

⁴¹Convention cadre de bancassurance conditions générales. Format PDF, disponible sur : http://www.ftusanet.org/userfiles/file/conventions/CONVENTION_CADRE_BANCASSURANCE_FRANCAIS.pdf, consulté le (04/04/2016).

- Traiter dans les plus brefs délais tout document et toute réclamation adressés par la banque au nom des assurés notamment pour l'établissement des contrats ;
- Apporter son concours aux représentants de la banque pour la vérification des commissions et des primes.

1.2.2. Les engagements de la banque

- Sensibiliser le personnel concerné par la vente des contrats d'assurance aux guichets des agences ;
- Assurer la diffusion des contrats de la compagnie d'assurance auprès de sa clientèle ;
- Transmettre, les documents relatifs à la souscription fixés aux conditions particulières de la convention dans un délai ne dépassant pas la moitié des délais prévus aux conditions générales et particulières des contrats d'assurance;
- Assurer le recouvrement des primes et autres règlements pour le compte de la compagnie d'assurance ;
- Transmettre à la compagnie d'assurance, dans les plus brefs délais, tous documents relatifs aux prestations et aux indemnités émanant des assurés et/ou des bénéficiaires ;
- Apporter son concours aux représentants de la compagnie d'assurance dans l'accomplissement de leurs missions ;
- Fournir toutes les informations nécessaires à la conception et au développement des contrats d'assurances. Les entreprises d'assurance n'ont pas accès à la base de données de la banque qui reste sa propriété.

En effet, cette convention peut être résiliée : de plein droit en cas de liquidation administrative ou judiciaire ; unilatérale qui est à l'initiative de l'une des deux parties ; consensuelle venant d'un accord commun ; ou pour inexécution des obligations dans le cas où l'une des deux n'honore pas les engagements convenus.

1.2.3. Les engagements de la banque et des compagnies d'assurance envers leurs clients⁴²

Les rapprochements entre les banquiers et les assureurs permettant un échange d'informations sur les clients, le consommateur doit donc être protégé contre des exploitations abusives de fichiers. Ce dernier est susceptible d'invoquer le respect du secret bancaire ou les règles juridiques de protection de sa liberté.

1.2.3.1. L'obligation d'information et de conseil de la clientèle

Les opérateurs économiques ne mettaient souvent en évidence que les aspects avantageux de leurs contrats (le rendement, la fiscalité,...) et non les inconvénients. Ainsi, l'information des consommateurs était incomplète, et ils se trouvaient le plus souvent dans l'impossibilité de choisir le produit le plus efficient par rapport à leur situation personnelle.

Le législateur se devait donc d'intervenir pour accentuer ce devoir d'information et de conseil des banques et des compagnies d'assurance auprès de leur clientèle. Ceci implique une information précise sur chaque service vendu, notamment pour les produits packagés où sont regroupés des produits ou services auxquels le consommateur doit adhérer dans son ensemble.

Bien évidemment, ces obligations ne sont pas mise en œuvre spontanément par les bancassureurs qui n'ont rien à y gagner. En effet, à partir du moment où les consommateurs sont mieux informés sur tous les aspects du produit, ils peuvent mieux comparer les différentes offres effectuées par les concurrents.

Pour être en droit de commercialiser des produits d'assurance, les établissements de crédit et les entreprises d'assurance doivent être immatriculés et devra délivrer des informations précises et baser ses conseils sur les éléments d'information communiqués par le souscripteur. Il lui faudra également donner les raisons des choix des produits distribués.

Par ailleurs, au-delà d'une information et d'un conseil clair, il est indispensable de s'assurer que les bancassureurs respectent le secret bancaire.

⁴²ADIAL institut numérique, la bancassurance en France : principe et développement [En ligne]. Op, cit., p2

1.2.3.2. Le respect du secret bancaire

Depuis l'entrée en vigueur de l'ordonnance numéro 2000-1223 du 14 décembre 2000, c'est désormais l'article 511-33 du Code monétaire et financier qui a vocation à s'appliquer. Ce dernier édicte que « tout membre d'un conseil d'administration et, selon le cas, d'un conseil de surveillance et toute personne qui a un titre quelconque participe à la direction ou à la gestion d'un établissement de crédit ou qui est employée par celui-ci, est tenu au secret professionnel, dans les conditions et sous les peines prévues à l'article L. 571-4 »⁴³.

Par ailleurs, la communication, par la banque à une compagnie d'assurance (ou inversement d'une compagnie d'assurance à une banque), d'informations relatives aux clients doivent être restreintes et tenu au secret bancaire.

Le secret bancaire vise à protéger le client contre la divulgation d'informations confidentielles. Ainsi, il ne concerne que les informations confidentielles. Il s'agit d'informations précises comme par exemple des informations chiffrées.

En revanche, le client devrait pouvoir délier le banquier de son obligation en l'autorisant lui-même à révéler à des tiers telle ou telle information. En effet, le secret bancaire étant de simple protection du client, celui-ci peut y renoncer. Le secret bancaire ne serait donc que relatif.

1.2.3.3. Les règles de protection des libertés

Le législateur a permis aux consommateurs de contrôler la communication et l'utilisation des renseignements les concernant.

Un établissement bancaire ne peut donc céder son fichier à une compagnie d'assurance, même s'agissant d'une filiale, dans la mesure où il s'agit de deux entités juridiques distinctes, soumises chacune pour leur propre fichier. La Commission nationale informatique et liberté (CNIL) recommande que la banque garde la maîtrise de son fichier et ne communique aucune information nominative à des tiers.

L'environnement juridique édicté par les autorités françaises à l'égard de la bancassurance, il est aussi bien organisationnel que juridique a donc servi de base au développement du phénomène de la bancassurance en France.

⁴³ADIAL institut numérique, la bancassurance en France : principe et développement [En ligne]. Op, cit.,02

2. Les enjeux de la bancassurance

Le succès de la bancassurance en Europe nous laisse s'interroger, sur les enjeux réel de la bancassurance tant au niveau macroéconomique qu'au niveau microéconomique. A cet effet, nous tenterons à présenter dans ce présent point les divers enjeux de la bancassurance.

2.1. Les enjeux de la bancassurance pour la banque

2.1.1. Les avantages de la bancassurance pour la banque

La bancassurance offre divers avantages pour la banque en l'occurrence l'utilisation d'un même réseau d'agence pour avoir une meilleure rentabilité, aussi proposer des produits combinant les deux techniques (épargne sous forme d'assurance vie par exemple), gérer une plus grande quantité d'argent et la fidélisation de la clientèle.

2.1.1.1. La rentabilité⁴⁴

La bancassurance est un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier l'activité bancaire, en matière des couts et la rémunération.

a) Les couts de distribution quasi marginaux⁴⁵

Les coûts de distribution peuvent être considérés comme marginaux puisque, dans la plupart des cas, le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. Ce qui permet, entre autres, de mieux exploiter le réseau et d'augmenter sa rentabilité. Signalons aussi que la gestion des produits d'assurance-vie est très similaire à la gestion de produits d'épargne bancaire.

b) Rémunération variable⁴⁶

La banque voit dans la bancassurance une source additionnelle de revenus, en vendant les contrats d'assurance dans les réseaux bancaires. La banque reçoit de son partenaire assureur, des rémunérations variables pour son rôle de distributeur. En effet trois systèmes de rémunération sont prévus. L'assurance peut soit verser une commission sur la prime d'assurance qui peut aller jusqu'à 20%, soit accorder à la banque une prise de participation dans la compagnie d'assurance autour de 25% sur les bénéfices du compte d'exploitation du produit assurance géré en commun ou combiner les deux systèmes.

⁴⁴Houda BARGAOUI. Op. cit.,p6

⁴⁵T.BENNADJ. Op. cit, p 28

⁴⁶L'économiste, Bancassurance : les avantages de cohabitation [en ligne], 1996, disponible sur : <http://www.leconomiste.com/article/bancassurance-les-avantages-dune-cohabitation>. (consulté le 05/042016).

2.1.1.2. La fidélisation de la clientèle

La rentabilité d'un canal de distribution doit se mesurer en fonction du coût de mise en place et d'utilisation mais aussi en fonction de la valeur apportée au client surtout. L'ouverture d'une plateforme doit résulter d'un désir de réponse plus rapide et non d'une volonté d'économie de traitement de la demande.

Avec l'intégration de la bancassurance, la banque devient une sorte de « one stop shop », une stratégie qui consiste à se diversifier pour pouvoir offrir aux clients en plus des produits bancaire, des produits d'assurance, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins. Ainsi en élargissant sa gamme de produits la banque peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients.

La banque opte pour une politique de long terme en cette matière, aussi elle peut se permettre de créer des produits déficitaires ou peu profitables pour une certaine catégorie de clients, comme les prêts étudiants, afin de l'a fidélisé, et rentabiliser la relation à plus long terme.

2.1.1.3. Le renforcement des fonds propres

En procédant à des investissements en capital, par des prises de participation entre une banque et une compagnie d'assurance, la banque réalise un effet de levier très important qui lui procure une plus grande capacité d'élargir son activité. Prenant l'exemple suivant :

« Supposons que dans le cadre d'une stratégie bancassurance, une banque et une compagnie d'assurance procèdent à des participations croisées de 800 millions d'euros. Cette opération permet à la banque d'augmenter ses engagements de 10 milliards d'euros et à la compagnie d'assurance de faire souscrire de nouveaux contrats d'assurance vie pour un montant total de 20 milliards d'euros alors que l'apport réel en capitaux des deux institutions est nul, car les entrées et les sorties de fonds pour chacune sont égales »⁴⁷.

Dans cet exemple, il n'y a ni la banque, ni la compagnie d'assurance, n'ayant procédé à un apport nouveaux de capitaux, puisqu'il s'agit d'une prise de participation croisé donc les sorties et les entrées de fonds pour chacune d'elles sont égaux ce qui veut dire que le coût de l'investissement est inférieur à l'augmentation du bénéfice et cela va permette à la banque de réaliser un effet de levier très important.

⁴⁷T.BENNADJ.Opcit, p 34

2.1.2. Les inconvénients de la bancassurance pour la banque

A côté des avantages qu'offre la bancassurance à la banque, il existe certains inconvénients qu'on peut citer comme suit :

2.1.2.1. Le risque lié à la vente des produits bancaires⁴⁸

La vente de certains produits d'assurance augmente en contrepartie de la diminution de celles des produits bancaires, cela dit, la mesure de l'activité générée par le lancement du nouveau produit doit prendre en compte la perte de chiffre d'affaires enregistré sur le produit rivalisé. En effet, les clients peuvent faire des transferts de fonds qui existent déjà chez une banque dans les différents types de comptes vers les compagnies d'assurances partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance vie. C'est vrai que du côté de liquidité cela est bénéfique pour la banque puisque l'épargne serait moins volatile car les produits d'assurance vie sont généralement à long terme. L'inconvénient réside dans le fait que dans la comptabilité bancaire les produits d'assurance ne figurent pas, et cela provoquera une diminution des capitaux gérés par la banque.

2.1.2.2. Le risque sur l'image de la banque⁴⁹

Les banques possèdent une bonne image de marque auprès de la clientèle, en effet la banque fournit quotidiennement divers services et conseil aux clients à leur charge en allant d'un simple retrait jusqu'aux produits plus importants. Contrairement aux compagnies d'assurance qui véhiculent une image négative auprès de la clientèle du fait que pour cette dernière, les assureurs sont toujours là pour encaisser les primes mais jamais pour payer les sinistres et cela revient au fait que les contrats d'assurance contiennent des clauses spécifiques pour limiter les indemnités.

En distribuant les produits d'assurance la banque risque d'altérer son image de marque et pour la sauvegarder elle doit fournir des efforts de marketing et une force de vente active qui peut engendrer des coûts très élevés et des charges importantes.

⁴⁸ DJNNAD.M et CHABLI.Z la bancassurance et ses perspectives en Algérie, mémoire du diplôme de Licence, université de Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU 2009.

⁴⁹Le blog Jean-claudSeys. Image est réalité de l'assurance [en ligne].2011.Disponible sur<http://www.jeanclaudeseys.fr/gg/> (consulté le 29/03/2016)

2.1.2.3. La formation du personnel⁵⁰

La réglementation de l'activité assurantielle exige des distributeurs des produits d'assurance une obtention d'une carte professionnelle attestant du niveau de connaissance de son détenteur en matière d'assurance. Ainsi le personnel bancaire est astreint à suivre un stage de formation dans la durée varie d'un pays à un autre afin d'acquérir de très bonne connaissances en matière d'assurance et une compétence technique qui va leur permettre d'une part de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes, d'autre part un personnel bien former permet de gérer aux mieux les risques. Par conséquence cette formation nécessite des investissements dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir les charges et affecter la rentabilité bancaire.

2.2. Les enjeux de la bancassurance pour les compagnies d'assurance

La bancassurance manifeste de réelle volonté pour pouvoir prendre des parts de marchés dans tous les secteurs, y compris dans le secteur assurantiel, ce qui engendre par la suite des avantages ainsi que des inconvénients pour ce dernier.

2.2.1. Les avantages de la bancassurance pour la compagnie d'assurance⁵¹

2.2.1.1. La réduction des coûts et l'amélioration de la rentabilité

Le partenariat entre banque et assurance permet aux assureurs de bénéficier d'une réduction des coûts sur la distribution de ses produits, puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. La baisse des coûts de distribution va servir à l'amélioration de la rentabilité de la compagnie d'assurance.

Dans le cas d'assurance vie, les sociétés de bancassurance et les sociétés traditionnelles dégagent un retour sur fonds propres dans l'ensemble acceptable, mais pour des raisons différentes, les bancassureurs ont une structure de coûts favorable et, même si leurs réserves financières sont pour l'instant encore faibles, elles sont généralement adossées à leur banque actionnaire ; les assureurs traditionnels, au contraire, ont un équilibre technique fragile, mais des réserves financières considérables sous forme notamment de plus-values latentes. Il n'en est pas de même en assurance non-vie où une intense concurrence par les

⁵⁰T.BENNADJ.Opcit., p 34

⁵¹Banque et finance, la distribution des produits d'assurance et services après-vente [en ligne], disponible sur : http://ec.europa.eu/finance/insurance/consumer/mediation/index_fr.htm , (consulté le 10/04/2010).

coûts rend l'équilibre technique des compagnies très fragile, les résultats financiers ayant jusqu'ici permis globalement le maintien d'une rentabilité positive.⁵²

2.2.1.2. L'accès à une nouvelle clientèle

Grâce à ce nouveau réseau de distribution, les compagnies d'assurance bénéficient d'un accès direct à une clientèle plus large, ce qui leur permet d'être plus proche de la clientèle et d'être mieux informé sur ses besoins. En plus de cet avantage, les produits d'assurance distribués par les guichets bancaires bénéficient de l'image de marque de la banque ce qui augmentera les chances de souscription des contrats d'assurance, car les clients ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il est acquis auprès de son banquier, à qui il fait totalement confiance.

2.2.1.3. Le renforcement des fonds propres

Comme nous l'avons cité précédemment dans les avantages de la bancassurance pour les banques, les sociétés d'assurance bénéficient de la même façon que la banque du renforcement des fonds propres. En effet en procédant à des investissements en capital, par prise de participation croisée entre banque et assurance, les assureurs réalisent aussi un effet de levier très important qu'il leur procure des capacités à élargir leurs activités.

2.2.1.4. Une meilleure appréciation du risque⁵³

Les échanges d'information entre banquiers et assureurs sur leurs clients, permettront aux compagnies d'assurance une meilleure connaissance de la situation financière et personnelle du client et de mieux prévenir certain risque. En effet un client dont les ressources financières sont très faibles qui veut souscrire une assurance décès très importante. Ce comportement ne pourra pas être détecté par l'assureur sans une bonne connaissance de la situation financière et personnel de l'assuré, mais grâce aux bases de données de la banque auxquelles l'assureur peut accéder il pourra apprécier le risque.

Tandis dit que, la bancassurance n'a pas les mêmes avantages comparatifs dans le domaine des risques lourds. Dans ce domaine, il faut avoir une connaissance très pointue des risques

⁵² La jaune et la rouge, le succès de la bancassurance en France [en ligne].1998, disponible sur <http://www.lajauneetlarouge.com/article/le-succes-de-la-bancassurance-en-france#.VxAVoPmLTIU> (consulté le 10/04/2016).

⁵³ AMMI Mohamed, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR. [en ligne], IFID Tunis, PGS Banques. 2009. Disponible sur http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR22.htm (consulté le 10/04/2016).

qui ne sont pas des risques de masse. Il faut proposer du « sur-mesure » et faire des produits complexes, à des coûts forcément plus élevés et avec des marges étroites. De fait, la bancassurance est peu ou pas présente sur le risque industriel. La plus grande force de la compagnie d'assurance est la simplicité du produit ; la maîtrise des coûts et de nouvelles diversifications, en matière de prévoyance collective par exemple.

2.2.2. Les inconvénients de la bancassurance pour les compagnies d'assurance

2.2.2.1. Le traitement des risques et leur sélection

Banque et assurance ont une optique commerciale différente pour la plus grande partie de leurs activités. Les fonctions de risque sont différentes, leur manière de les assumer également. Et pour bien souligner cette différence prenant l'exemple suivant : le meilleur client de la banque, qui possède une puissante voiture de sport et qui est un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en Assurance Automobile et pour ne pas le perdre, le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs. D'un autre côté, lors de la survenance du sinistre, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client.

2.2.2.2. Le secret bancaire

Les banques sont soumises au secret bancaire qui vise à protéger le client contre la divulgation d'informations confidentielles. En effet, la banque doit avoir l'accord de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers.

Dans le cas où les banquiers n'ont pas l'accord de leurs clients pour la divulgation des informations au tiers, les compagnies d'assurance ne pourront pas apprécier le risque du client auquel elles ont souscrit un contrat d'assurance.

En revanche, l'existence d'un échange automatique d'informations est une bonne chose pour la fluidité des échanges financiers des compatriotes, et donc pour la souscription d'autres produits d'assurance.

2.2.2.3. Le transfert du centre de décision

En déposant les produits d'assurance auprès des guichets bancaires, les compagnies d'assurance sont soumises aux exigences des banques en matière de distribution et de

fabrication de leurs produits. L'assureur est tenu de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêté par le banquier distributeur. Par conséquence, les sociétés d'assurance perdent tout pouvoir décisionnel qui aura par la suite un effet négative sur leur rentabilité et perdraient des parts de marché du fait qu'elles n'ont pas de client mais seulement des assurés.

2.3. Les enjeux de la bancassurance pour le consommateur

2.3.1. Les avantages de la bancassurance pour le consommateur

Etant donné que le consommateur est un point important pour le bancassureur, alors il met à sa disposition les avantages nécessaires qui maximisent son utilité et la rentabilité, en matière de qualité des services et rentabilité des placements.

2.3.1.1. Une meilleure qualité des services

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

De plus, la bonne entente qui existe entre le client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées. Le client peut se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu coûteux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins. En effet les coûts de distribution étant réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, le consommateur peut, la plupart du temps, bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels (courtier et agent général).

Le client privilégie des usages omni canal ou cross canal avec des transactions simples réalisées via les canaux digitaux et quelques opérations à valeur ajoutée réalisées avec ses conseillers. Avec des systèmes de banque à distance qui sont à un niveau de qualité globalement satisfaisant, il rencontre moins de sources de déception en ligne en matière de produits bancaire et d'assurance.⁵⁴

2.3.1.2. Une meilleure rentabilité des placements

Le système financier se caractérise par le fait que les établissements offrent à la fois des services bancaires et des services d'assurance. Le client peut donc combiner des

⁵⁴SMATERLINKS, Bancassurance et mutuelles : mutation, enjeux et perspectives [en ligne],2014, disponible sur <http://www.coheris.com/relation-client-data/metiers/finance/bancassurances-mutuelles-mutations-enjeux-perspectives/>,(consulté le 10/04/2016).

opérations bancaires traditionnelles avec des transactions d'assurance (notamment la souscription de produits d'assurance-vie). Les banques proposent en général à leurs clients un ensemble de services dans le cadre d'une stratégie de tarification globale, offrant ainsi simultanément différents services et produits.

Contrairement aux compagnies d'assurance les banques appliquent un mode de rémunération simple pour les produits d'assurances distribuées, un mode qui est transparent et compréhensible par le client. En effet pour les banques la rémunération des réseaux de distribution tournent autour de 5% des versements effectués par le client, par contre pour les sociétés d'assurance 50% de la prime est absorbé par les commissions et les intermédiaires.

La location des ressources du consommateur par les bancassureurs est globalement bonne, voire meilleure que celle des assureurs traditionnels, et la présence des collaborateurs assureurs au niveau des guichets bancaires comble totalement les éventuelles lacunes des guichetiers en matière d'assurance. Ce qui affirme que le consommateur est le principal gagnant au final.

2.3.2. Les inconvénients de la bancassurance pour le consommateur⁵⁵

Le consommateur se retrouve généralement dans une position bien difficile, n'étant pas capable de choisir entre tous les produits ou services qui lui sont proposés, surtout qu'il peut parfois manquer d'expérience ou d'informations pour prendre ses décisions. Ceci l'expose non seulement aux risques physiques impliqués dans les différentes étapes du processus de consommation, mais aussi la liberté de son consentement. Compte tenu des méthodes contemporaines de marketing telles que la vente à crédit et les autres facilités de paiement, le consommateur de nos jours est appelé à acheter, sans regarder l'importance du service qui lui est offert, ou les effets des contrats auquel il est appelé à adhérer.

Aussi, le client dont la banque devient également son assureur, quand-t-il demande un prêt pour l'achat ou la construction d'une maison par exemple, sa banque va remplir son rôle d'établissement de crédit tout en l'incitant à souscrire un contrat de groupe pour l'assurance emprunteur et elle ne manquera pas de lui proposer une assurance multirisque habitation, une couverture extrascolaire pour ses enfants et une garantie des accidents de la

⁵⁵LesFurets.com. Qu'est-ce que la bancassurance [en ligne]. Disponible sur <https://www.lesfurets.com/assurance/guide/quest-ce-que-la-bancassurance> (consulté le 01/04/2016)
HAMMOUD May. La protection du consommateur des services bancaires et des services d'assurance. Thèse de doctorat en droit. Ecole doctorale de droit et des sciences politiques administratives et économiques. Université libanaise. 2012, page 13.

vie protégeant les parents. Cette omniprésence des banques au travers de la bancassurance porte des inconvénients.

Si la bancassurance permet de limiter le nombre d'interlocuteurs et de centraliser les services à partir d'une base commune, ces deux aspects attractifs ne doivent pas dissimuler certains risques. Comme le dit proverbe « il ne faut jamais mettre tous ses œufs dans le même panier », mais c'est ce mode de fonctionnement qui est à la base de la bancassurance. En multipliant les contrats et services auprès d'un même organisme, le consommateur bénéficie certes d'une centralisation, mais ce mur de services peut en effet cacher tout ou partie des atouts liés à la concurrence. Et aussi les risques liés au fait que tout l'argent du consommateur est détenu par un seul organisme et s'il y aura une défaillance de ce denier le consommateur perdra tout.

2.4. Les enjeux de la bancassurance sur le plan macroéconomique

2.4.1. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance

2.4.1.1. Des ressources financières stables

La distribution de l'assurance vie par les banquiers a réalisé une évolution très importante, les banques ont réussi à la vulgariser auprès de la clientèle qui auparavant voyait en l'assurance vie un sujet tabou. Comme les produits d'assurance vie sont des produits d'épargne à long terme, cela a permis sur le plan macroéconomique de constituer une ressource très stable pour les agents économiques ayant un besoin de financement, et aussi de constituer un moyen de financer les déficits de l'Etat tel que le déficit des caisses de retraites.

2.4.1.2. Le maintien de l'emploi et une meilleure efficience

Le développement de la bancassurance a contribué au maintien de l'emploi, en effet le secteur de la bancassurance est l'un des secteur qui a permis de mieux rentabiliser l'utilisation des ressources humaines de la banque en les faisant vendre les produits d'assurance et même en transférant le surplus de personnel vers la filiale ou le partenaire assurance, ce qui a limité les licenciements dans un secteur bancaire de plus en plus informatisé.

Aussi, il s'avère qu'un développement d'un établissement financier global est le seul moyen de maintenir un réseau de proximité dans un milieu rural, et les banques paraient les mieux placées pour ce dernier, avec leur expérience dans la distribution des produits d'assurance. Par la suite elles contribuent à l'accentuation de la concurrence, ce qui amène les différents

intervenants à rechercher une meilleure maîtrise des coûts et une exploitation des avantages comparatifs.⁵⁶

2.4.2. Les inconvénients macroéconomiques de la bancassurance

2.4.2.1. Risque de solvabilité

L'élaboration de groupes et de conglomérats bancassurance renforcent les fonds propres des entités appartenant au groupe ou au conglomérat financier. Ces derniers constituent un gage de solvabilité pour les créanciers. Les prises de participations croisées entre banques et compagnies d'assurance leur permettent d'effectuer une double utilisation des fonds propres dans le sens où le même capital va servir de garantie, pour les opérations bancaires et les opérations d'assurance à la fois. Ceci, diminue sensiblement leur solvabilité.

2.4.2.2. L'aléa moral et la restriction de la concurrence⁵⁷

Les groupes bancassurance prennent plus d'engagement et de risques qu'il n'en faut, en comptant l'un sur l'autre, et en développant des activités dépassent les normes notamment le ratio de solvabilité. Puis, dans ce cas l'Etat remédie souvent à ces problèmes en intervenant pour les subvenir et les sortir de leur difficulté, car ça influence le marché.

Du coup, Les autorités de contrôle doivent suivre de près les groupes bancassurance afin d'éviter toute dégradation de leur niveau de solvabilité ; chercher à développer la concurrence et lutter contre la constitution de monopoles.

Par ailleurs, nous affirmons que la bancassurance a prouvé son utilité et que désormais, elle ne pourra pas être remise en cause par quiconque. Ainsi, les enjeux sont bien réels, mais il reste aux acteurs du marché de les exploiter avec une bonne connaissance, dans le respect de l'éthique de chaque métier, et adéquation aux réalités de chaque pays.

⁵⁶BENNADJT.T. Op, cit, p46
BENNADJT.T. Op, cit, 47

Conclusion

En résumé, dans les pays où la bancassurance est le modèle dominant, notamment dans les pays européens, les activités de la banque et de l'assurance semblent aujourd'hui deux métiers intimement liés, dont le but principal est de répondre aux besoins de la clientèle. La bancassurance est donc un modèle qui devrait continuer à gagner les parts de marché dans les pays où elle est déjà bien implantée, la bancassurance peut encore se développer sur certains segments de marché tandis que dans d'autres régions du monde, tout reste à construire.

L'ouverture économique de l'Algérie a été accompagnée par de nombreuses réformes touchant l'essentiel du système bancaire et financier du pays. A cet effet, la loi n°06-04 du février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25 février 1995 relative aux assurances et selon l'article 252 de cette loi « les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution » a permis aux réseaux bancaires de distribuer certains produits d'assurance. Dans le prochain chapitre, nous essayerons de présenter la bancassurance en Algérie.

Chapitre II : La bancassurance en Algérie

Introduction

L'Algérie n'a pas échappé au contexte mondial de la mutation financière, ce qui a poussé les compagnies d'assurance à s'ouvrir à la bancassurance avec l'annonce d'accord entre banques et sociétés d'assurance pour la vente des produits d'assurance sur le marché algérien.

Après avoir vu ce qu'est la bancassurance, et ses enjeux dans le monde, nous allons à présent nous intéresser à la bancassurance en Algérie. A cet égard, l'objet du second chapitre est d'essayer d'exposer le contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie.

Dans la première section, nous allons comprendre le fondement du marché algérien dans les deux secteurs bancaire et assurantiel. Puis, dans la deuxième section, nous allons présenter le cadre réglementaire qui a été adopté pour introduire la bancassurance, les conventions qui y ont été signées, les procédures d'application de la bancassurance ainsi que les produits distribués. Enfin, dans la troisième et dernière section, nous allons démontrer les réalités des secteurs bancaire, assurantiel et les obstacles qui freinent le développement de la bancassurance en Algérie.

Section 1 : Le paysage bancaire et assurantiel de l'Algérie

Le système financier et bancaire joue un rôle marquant dans l'activité économique de chaque pays. En Algérie, ce sont les banques qui dominent en matière de financement en raison de faible niveau de développement des marchés financiers. Ajoutant à cela, les assurances qui ont pris une place remarquable dans la vie économique, avec leur relation bien établie avec l'ensemble des activités qui s'appuient sur elles. Ces dernières sont devenues un rouage d'une machine qui tournerait difficilement sans leur intervention.

Depuis l'indépendance les deux secteurs ont subi plusieurs réformes entreprises par les autorités, ces réformes ont contribué à la croissance et au développement des deux secteurs. Dans la présente section nous allons essayer de dresser le paysage bancaire et assurantiel et cela en allant de l'indépendance jusqu'à 2015.

1. Bref aperçus du secteur bancaire algérien

1.1 Evolution du système financier algérien¹

La période 1963-1970 : caractérisé par

- La création de la Banque Centrale d'Algérie (BCA) le 12 décembre 1962, qui a été dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale ;
- Création du dinar algérien en mars 1963 ;
- La création de la Caisse Algérienne de Développement (CAD) le 07 mai 1963, qui était chargée du financement sur fonds propres de la création des premières sociétés nationales. Elle était l'organe d'exécution du budget d'équipement avec les fonds du trésor public. A partir de 1967 et au début de la période de planification, elle se voit confier le financement des sociétés nationales ;
- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P) créée le 10 août 1964, avait pour rôle, la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif ;
- La création de la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) en 1965, qui disposait d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial. Le 29 décembre de la même

¹NAAS Abdelkrim, « le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché », Ed. Maisonneuve et Larose, 2005

année, fut créé le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les PME.

- La création de la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) le 01 Octobre 1967, qui allait avoir pour but, le développement des relations bancaires et financières avec le reste du monde.

La période 1970-1978

Cette période a connu :

- Des investissements planifiés à grande échelle, financés centralement par la banque algérienne de développement (BAD) qui remplace la CAD en 1971. La BAD est chargée du financement de l'économie à long terme ;
- Les banques primaires (BNA, CPA, et BEA) sont chargées du financement de l'exploitation des entreprises ;
- La loi de finance de 1970 : « *la loi de finance pour 1970 prévoit, en effet, que les sociétés nationale et établissement publics à caractère industriel et commercial (EPIC) sont tenus de concentrer leurs comptes bancaires et les opérations bancaires au niveau d'une seule banque* » ;²
- La loi de finance de 1978 le secteur bancaire cède au trésor public le financement des investissements planifiés du secteur public.

La période 1982-1988

La restructuration du secteur bancaire avec comme principal objectif le renforcement de la spécialisation par la création de nouvelles banques :³

- La création de la BADR issue de la restructuration de la BNA en 1982 ;
- La création de la BDL issue de la restructuration du CPA en 1985 ;
- La loi du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit a été élaborée dans un contexte particulier caractérisé par :
 - Une gestion de l'économie, qui demeure planifiée centralement, et la mise en œuvre du second plan quinquennal ;
 - Une crise financière et économique, apparue à la suite de la chute des prix des hydrocarbures et des cours du dollar américain. Cette crise économique et financière a clairement mis en relief les dysfonctionnements de l'économie algérienne. Le principal objectif poursuivi par la loi du 19 août 1986 est de

² NAAS Abdelkrim. Op. cit., p 58

³ NAAS Abdelkrim Op cit, p. 75

MANSOURI Mansour, Système et pratique bancaires en Algérie, Ed. Houma, Algérie 2005

définir un cadre juridique commun à l'activité de tous les établissements de crédit quel que soit leur statut légal.

La période 1988

La loi du 12 janvier 1988 portant « autonomie des entreprises » va redéfinir le statut des établissements de crédit et de la banque centrale :

- La banque est une personnalité morale, commerciale, dotée d'un capital, soumis au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable au même titre que les entreprises publiques de production ;
- Le principe de domiciliation bancaire unique est abandonné sans arrêter complètement le soutien aux entreprises publiques ;
- La banque centrale d'Algérie prévoit une très grande rigueur dans l'octroi des crédits en tenant compte de la rentabilité financière des entreprises et elle incite les banques primaires à mobiliser davantage de ressources auprès des agents économiques.

La période 1990

Dans le prolongement des réformes engagées en 1988, axées sur la réforme de l'entreprise publique, un nouveau cadre dans lequel la banque centrale et les intermédiaires financiers sont appelés à évoluer, a été mis en place en 1990 par la loi relative à la monnaie et au crédit n°90-10 du 10 avril 1990, cette loi apporte des aménagements importants dans l'organisation et le fonctionnement du système bancaire :

- Les banques et les établissements financiers sont devenus des personnes morales, sous forme de SPA disposant d'un capital social et d'une autonomie financière ;
- Réhabiliter de la banque centrale dans le rôle de gestion de la monnaie et du crédit ;
- Rétablir la valeur du dinar algérien ;
- Déspécialiser les banques ;
- Diversifier les sources de financement des agents économiques par la création d'un marché financier ;
- Création du conseil national du crédit et du comité technique des banques pour assurer le contrôle du crédit ;
- Création du conseil national de la monnaie et du crédit (CNMC), la commission bancaire, la centrale des risques et de l'association des banques et des établissements financiers (ABEF).

La période 2000

L'année 2003 fut marquée par la mise en faillite des deux banques privées. Il s'agit de la banque El Khalifa et la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a été à l'origine de l'actualisation de la loi 90-10 par deux ordonnances :⁴

- L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 : le législateur insiste sur le triple objectif que ce nouveau texte veut concrétiser, en soulignant les conditions exigées aux acteurs du système bancaire pour que cette refonte puisse atteindre son succès:
 - Permettre à la Banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives ;
 - Renforcer la concertation entre la Banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière ;
 - Permettre une meilleure protection des banques de la place et de l'épargne du public.
- L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 modifie et complète l'ordonnance n°03-11 stipule que :⁵
 - L'Etat algérien est obligé d'être présent dans le capitale des banques et des établissements financiers à capitaux privés, nationaux ou étrangers ;
 - L'ordonnance stipule aussi que « *l'Etat détient une action spécifique dans le capital des banques et établissements financiers à capitaux privés, en vertu de laquelle, il présente, sans droit de vote, au sein des organes sociaux* » ;
 - Installation de filiales de banques étrangères est maintenue avec l'obligation pour leurs dirigeants d'avoir un statut de résidents en Algérie.

1.2. Structure générale du système bancaire algérien⁶

En 2015 le système bancaire, algérien se compose de vingt-neuf (29) banques et établissements financiers, à l'exception d'une seule située à Oran, ont tout leur siège social à Alger. Les banques et établissements financiers se répartissent comme suit :

- Vingt (20) banques agréées au 04 janvier 2015
 - Six (6) banques publiques, dont la Caisse d'épargne ;
 - Quatorze (14) banques privées, dont une à capitaux mixtes ;
- Neuf (9) établissements agréés au 04 janvier 2015.

⁴Algérie-dz.com, faillite des banques privées en Algérie [en ligne].2005. Disponible sur <http://www.algerie-dz.com/article3910.html>, (consulté le 10/04/2016)

⁵LesoirAlgérie.com, la loi sur la monnaie et le crédit modifiée vers algérianisation des banques étranger [en ligne]. 2010. Disponible sur <http://www.lesoiralgerie.com/articles/2010/09/12/article.php?sid=105813&cid=2>

⁶Journal officiel de la république algérienne n°6. Annonces et communication [en ligne].2015. Format PDF. Disponible sur <http://www.mf-ctrf.gov.dz/presse/Banques%202015.pdf>.

2. Présentation du secteur assurantiel algérien⁷

Pendant la période coloniale, avec l'évolution de l'assurance en France, d'autant plus que les lois antérieures à l'indépendance n'ont été révoqués qu'en 1975, mais le législateur ait institué le monopole de l'Etat sur les opérations d'assurance en 1966.

Au lendemain de l'indépendance, les opérations d'assurances étaient régies par des textes français qui ont été abandonnés en raison de l'institution du monopole de l'Etat en 1966. Ce n'est qu'en 1975 que fut confirmée toute la réglementation antérieure à l'indépendance remplacée par la loi n 80-07 du 09 aout 1980.

En effet, l'absence de ligne conductrice de développement, engendre des décisions improvisées et inadéquates. A cet effet, le cadre économique est caractérisé par deux étapes dont la première, a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la deuxième, à la déspecialisation et à l'ouverture progressive du marché.

2.1. Evolution du secteur assurantiel algérien⁸

La période 1962-1989

- Etatisation

Avant 1966, la construction de la nouvelle société algérienne commence par la mise en place d'un certains nombres d'institution qui servent aux décisions économique. Dont, l'intervention de l'Etat se porté sur :

- La nationalisation de certains moyens de production

Pendant les années 1961-1962, près de 900 000 européens quittent le territoire algérien, ce qui a affecté directement la vie économique, qui se traduit par la désorganisation du secteur productif et industriel d'une part, et chute de la production globale d'autre part. Cela a donné lieu à la nationalisation de quelques secteurs y compris l'agriculture.

⁷ LEZOUL.M, la situation actuelle du secteur des assurances en Algérie : quelles sont les alternatives, recherche qualitative en sciences économiques commerciales et gestion, Sétif 3011, p 6, Format PDF disponible : <http://eco.univ-setif.dz/seminars/takaful/22.pdf> (consulté le 12/04/2010)

⁸ TAFIANI, B, Les assurances en Algérie, Edition 79A87, Alger, 1986, p.65

➤ Le contrôle de l'Etat⁹

Après l'indépendance, les opérations d'assurances n'étaient pratiquées uniquement par les compagnies étrangères qui dégageaient des capitaux importants. Même si, il y avait un contrôle mais faible, ces dernières ont bien profitées de l'absence des autorités afin de transférer facilement la plus grande partie des primes (de prévoyance et d'épargne notamment) par le biais de la réassurance.

- Privatisation

C'est à partir de 1966, que fut l'émergence d'instruments financiers et monétaires internationaux, et malgré la création d'une banque centrale, les banques privées contrôlent et dominant le secteur crédit y compris le secteur assurantiel, en dépit de la création de la CAAR en aout 1963 dont le rôle est insignifiant. Ainsi les facteurs fondamentaux qui expliquent ce phénomène d'autorité privé dans un secteur de souveraineté nationale sont :

- L'absence de personnel algérien d'encadrement ;
- L'absence de volonté politique.

- Restructuration

Bénéficiant d'une expérience de pratique d'assurance, les autorités ont adoptées pour des raisons apparentes d'efficacité et de stratégie économique une spécialisation stricte et originale du marché.

- Spécialisation et suppression des mécanismes du marché

Dès 1973, la réorganisation de l'assurance se traduit, par un ensemble de décisions qui se poursuivaient jusqu'en 1976 année qui marque un tournant dans la stabilisation des compagnies et une radicalisation dans la politique de l'Etat. La redéfinition de l'objet des compagnies est le suivant:

- La C.A.A.R assure les risques industriels : incendie et explosion (usine et entreprise), responsabilités civiles à l'exclusion de celles réservées à la S.A.A, et engineering (risques chantiers, montages, brise de machine engins de chantiers) ;
- La C.A.A.T assure les risques liés aux transports maritime, terrestre et aérien ;

⁹TAFIANI, B. Op.cit. p65

- La S.A.A couvre les risques simples : assurance de personne, assurance des biens.

En gros, cette spécialisation a été entamée en 1982, avec la création de la Compagnie Algérienne d'Assurance Transport (CAAT) qui monopolisait les risques de transport prenant ainsi, une part de marché de la CAAR qui monopolisait les risques industriels.

La période 1989-1995¹⁰

- La déspecialisation¹¹

En 1989, l'apparition des textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîne la déspecialisation. A partir de là, les sociétés ont pu souscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois compagnies publiques existantes (C.A.A.R ; C.A.A.T ; S.A.A) ont modifié leurs statuts en inscrivant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurance et de réassurance, ce qui a entraîné l'émergence d'une réelle concurrence entre ces compagnies

- La libéralisation

Avec l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995, l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances, dont les changements majeurs apportés au système algérien d'assurance sont les suivants :

- La libéralisation de l'assurance puisque l'ordonnance permet la création de sociétés d'assurance par des capitaux privés nationaux et/ou étrangers qui vont opérer à côté des EPE actuelles ;
- La démonopolisation de la réassurance ;
- L'instauration d'une dynamique commerciale par l'introduction d'intermédiaires privés (agents généraux et courtiers).

¹⁰TAFIANI, B. Op.cit. p 66.

¹¹ LEZOUL.M. Op cit,p 8-10,

La période 2000-2013¹²

En 2006, l'ordonnance du 25 janvier 1995 a été complétée et modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006, dont ses principaux apports sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurances de personnes ;
- La généralisation de l'assurance de groupe ;
- La réforme du droit du bénéficiaire ;
- La création de la bancassurance ;
- La séparation des activités vie et non-vie des compagnies d'assurances ;
- Le renforcement de la sécurité financière ;
- La création d'un fonds de garantie des assurés ;
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément ;
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurances et/ou de réassurance étrangères.

Cette loi a institué une commission de supervision des assurances qui est chargée de :

- Veiller au respect, par les sociétés et intermédiaires d'assurances agréés;
- S'assurer que ces sociétés tiennent les engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés ;
- Vérifier les informations sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

En 2008, le règlement définitif du consentement Algéro-Français sur les assurances, qui remontait au 1966 lorsque le secteur des assurances a été nationalisé par l'État algérien nouvellement indépendant.

En 2009, publication dans le Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire du décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009, qui a fixé le capital social minimum des sociétés d'assurance et/ou de réassurance.

¹² BENILLES.B, L'évolution du secteur algérien des assurances, recherche qualitative en sciences économiques commerciales et gestion, Sétif 2011, p 3-5, Format PDF, disponible : <http://eco.univ-setif.dz/seminars/takaful/21.pdf>. (consulté le 16/04/2016).

En 2011, séparation du marché des assurances en deux grandes catégories des compagnies d'assurance, qui constitue une refonte structurelle devant permettre l'émergence d'un segment de marché dédié aux assurances de personnes.

En 2012, le marché est composé de vingt-deux (22) compagnies d'assurances (dommages, personnes et mutuelles) et de réassurance dont la moitié relève du secteur public.

En 2013, la Commission de Supervision des assurances a agréé dix (10) courtiers de réassurance étrangers.

2.2. Les intervenants sur le marché assurantiel algérien¹³

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes : Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et la Centrale des Risques (CR), agents généraux, les courtiers et les banques. Tous ces intervenants sont sous la tutelle du Ministère des Finances.

2.2.1. Le Ministère des Finances

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'agrément du ministère des Finances. Le ministère veille à la protection des droits des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance, à la solidité de l'assise financière des entreprises d'assurance et de réassurance ainsi qu'à leur capacité à honorer leurs engagements.

2.2.2. Les institutions autonomes

2.2.2.1. Le Conseil National des Assurances (CNA)

Le Conseil National des Assurances est la force de réflexion, de protection, et le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées par l'activité assurance, à savoir :

- Les assureurs et intermédiaires d'assurance ;
- Les assurés ;
- Les pouvoirs publics ;

¹³BENILLES.B. op.cit, p 6

Guide des assurances, Format PDF, disponible : <http://www.kpmg.com/dz/fr/pages/default.aspx>, (consulté le 25/04/2016).

- Le personnel exerçant dans le secteur.

Le CNA représente un instrument de première nécessité dans la détermination de la politique générale de l'Etat en matière d'assurance.

2.2.2.2. La Commission de Supervision des Assurances (CSA)

C'est l'organisme de contrôle par le biais des inspecteurs des assurances, qui a pour vocation de garantir la solvabilité des compagnies d'assurance, restreindre ou limiter complètement des dispositifs des éléments de l'actif de la compagnie.

2.2.2.3. La Centrale des Risques (CR)¹⁴

Elle est rattachée à la structure chargée des assurances au ministère des Finances. Elle a pour mission la collecte et la centralisation des informations afférentes aux contrats d'assurance dommages souscrits auprès des compagnies d'assurance et les succursales d'assurance étrangères agréées.

2.2.2.4. Les assureurs

a) L'assurance directe :

Suite aux mutations liées à la séparation de l'assurance vie et non vie, en 2012 le marché des assurances algérien est composé de :

- Quatre (04) sociétés publiques d'assurance dommages : SAA, CAAR, CAAT et CASH ;
- Six (06) sociétés privées d'assurances dommages : Trust Algeria, CIAR, 2A, Salama Assurances, GAM et Alliance Assurances ;
- Une société mixte d'assurance dommages : AXA Algérie assurance dommages ;
- Trois (03) mutuelles d'assurance : la Maatec pour le personnel de l'éducation et de la culture ; la CNMA pour le secteur agricole et le Mutualiste pour les assurances de personnes ;
- Deux (02) entreprises publiques d'assurance de personnes : Taamine Life Algérie (TALA) et Caarama assurances ;

¹⁴BENILLES.B. Op.cit, p 7-10.

- Deux (02) sociétés privées d'assurances de personnes : Cardif El Djazair et Macif Vie ;
- Deux (02) sociétés mixtes d'assurances de personnes : Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé (SAPS) et AXA Algérie assurance ;
- Une compagnie publique de réassurance : CCR ;
- Deux (02) sociétés spécialisées la CAGEX en matière d'assurance du crédit à l'exportation et la SGCI pour l'assurance du crédit immobilier.

b) Les agents généraux

Sont des intermédiaires entre une société d'assurances et la clientèle, qui ont pour fonction la gestion et le management de la société. En 2012, 797 agents généraux exerçaient sur le marché algérien l'équivalence de 43% du réseau de distribution selon les données publiées par le CNA.

c) Les courtiers

Sont des commerçants indépendants, qui servent d'intermédiaire dans une opération commerciale entre une compagnie d'assurance et le client. En Algérie sont peu nombreux, 28 exclusivement nationaux, l'équivalence de 5% de la production des compagnies d'assurance en 2012.

D'une manière générale, l'Etat a développé des efforts remarquables afin de lever les obstacles qui s'installent face aux investisseurs dans le domaine des assurances, notamment à travers la loi 06-04 du 20 février 2006, qui modifie et complète l'ordonnance 95-07 du 25-01-1995. Mais malgré ça, le secteur demeure aisément en retard par rapport aux besoins de l'économie nationale, qui aurait besoin d'être boosté par les assureurs en améliorant leur politique commerciale, car ce dernier est entièrement soutenu par l'assurance automobile obligatoire et l'assurance des personnes en raison des assurances de groupes et de l'assurance exigée pour l'obtention d'un crédit bancaire.

Section 2 : Contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie

Au moment où les produits financiers prospèrent dans le monde, dont la bancassurance qui a marqué un développement colossal. L'Algérie semble suivre un mouvement marqué par des innovations, convergence et intégration fulgurantes. A cet effet, un nouveau depositaire réglementaire a été mis en place, qui consiste en l'intégration de la

bancassurance, dans la loi N° 06-04 du 20 février 2006 qui vient modifier et compléter l'ordonnance N°95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances.

Toutefois, les parties prenantes à savoir les banques et les compagnies d'assurance ont un objectif commun et principal qui consiste à distribuer des produits d'assurance à travers les guichets bancaires. En revanche, chacune des deux activités est soumise à un régime juridique propre qui lui offre une exclusivité de principe, et cela en matière de modalités et conditions de distribution des produits d'assurance.

1. la bancassurance avant la loi n° 06-04 du 20 février 2006

La banque et la compagnie d'assurance ont longtemps vécu séparées et réservées, dont leur encadrement est basé sur une optique institutionnelle délaissant l'optique fonctionnelle qui aurait permis l'interaction entre les deux parties et le principe de cloisonnement demeure encore.

En effet, l'activité bancaire était régie par la loi 90 -10 puis par l'Ordonnance 03 - 11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit abrogeant la première. Les professions habituelles des banques consistent en la réception de fonds du public ; l'octroi de crédit ; et la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements et leur gestion. A cet effet, l'intermédiation en assurance n'y figure pas et l'accès au domaine bancaire est conditionné par l'obtention d'un agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC). Cette loi a aussi interdit à toute banque ou établissement financier d'effectuer des opérations inhabituelles. Quant aux activités d'assurance, elles sont régies par l'Ordonnance N° 95-07 du 25 janvier 1995, modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006, dicte que uniquement les agents généraux et les courtiers sont considérés comme des intermédiaires d'assurances.

2. La bancassurance après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04¹⁵

Dans le but de stabiliser l'épargne nationale, le législateur algérien a instauré une nouvelle dynamique grâce à la loi N° 06-04 du 20 Février 2006 (modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances), qui a permis la distribution de certains produits d'assurance via les réseaux bancaires, ce qui a engendré une plus grande coopération entre les compagnies d'assurances et les banques, désormais

¹⁵BELKADI, Saliha. Op. cit p122.

autorisées à commercialiser des produits d'assurances dans leurs guichets. De plus, ceci a bouleversé le cloisonnement longuement connu entre ces deux institutions financières.

Il est à noter que la faculté de la bancassurance a été introduite uniquement par la modification du code des assurances, quant à la loi bancaire, elle demeure inchangée et il n'y a aucune mention de bancassurance.

Cependant, l'Arrêté du 20 février 2008 fixe le taux maximum (15%) de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. De ce fait, le législateur veut certainement initier le marché aux modèles de joint-venture. Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits liés à la culture et à la stratégie d'entreprise.

3 Références législatives de la bancassurance en Algérie

La bancassurance en Algérie est régie par :

- L'ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, articles 252. Jo n°15 du 12 mars 2006.
- Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.
- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Jo n°59 du 23 septembre 2007.

De plus, s'ajoutent autres dispositions :

- Décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002.
- Arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n°17 du 30 mars 2008.

4. Procédures de mise en place de la bancassurance

4.1. Conditions de distribution¹⁶

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

4.2. La Convention

- Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ;
- La compagnie d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers ;
- La convention de distribution-type régissant la relation entre la compagnie d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs.

4.3. La Formation

Les organismes bancaires et établissements financiers optent pour la formation des agents souscripteurs qui devraient être diplômés. Et cela, à travers des stages concernant les opérations de distribution des produits d'assurance, ainsi délivrance d'une attestation et une carte professionnelle indiquant les produits pour lesquels ils sont habilités à souscrire

4.4. Les produits distribués

Afin de mettre en place une stratégie de bancassurance, la conception des produits doit être fondamentalement revue en prenant en considération la faible technicité du réseau, car il est nécessaire de lui fournir des produits simples et proches du service bancaire. En effet, les produits d'assurance sont distribués par les banques qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance.

Les produits de bancassurance prévus par la nouvelle législation algérienne comprennent les branches suivantes :

¹⁶AMMI Mohamed, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR. Op. cit.

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

4.5. La rémunération

Pour la rémunération des banques, les établissements financiers et assimilés, ils bénéficient d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution des produits d'assurance calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes

Tableau 01 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit¹⁷

Produit distribués	Commission
Assurance de personnes	40% de la première prime et 10% de capitalisation des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat.
Autres branches d'assurance de personnes	15%
Assurances crédits	10%
Assurance des risques simples d'habitation :	<ul style="list-style-type: none">• Multirisques habitation 32 %.• Assurance obligatoire des risques catastrophiques 5 %.
Assurance risques agricoles	10%

Source : Conseil National des Assurances (CNA)

L'arrivée de la bancassurance en Algérie a introduit une nouvelle dynamique au développement du marché de l'assurance, lié notamment à la nécessité pour les banques de trouver de nouvelles pistes de croissance, surtout en matière de fidélisation de la clientèle. Ce qui représente au final une activité tout à fait complémentaire.

¹⁷Le portail des assurances en Algérie. Bancassurance [en ligne]. Disponible sur <http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>. (Consulté le 20/04/2016)

En gros, le principe de bancassurance en Algérie est acquis, mais il faut tenir compte de l'état des banques algériennes, en termes de niveau de formation notamment.

Aujourd'hui, les banques algériennes peuvent commercialiser les opérations d'assurance vie et les opérations de capitalisation. Par ailleurs, ils peuvent aussi distribuer les assurances dommages.

Section 3 : Les réalités de la bancassurance en Algérie

La bancassurance est considérée comme un moyen efficace qui a fait ses preuves dans de nombreux pays où l'assurance a été généralisée. Les professionnels et toutes parties prenantes dans cette activité indiquent que son développement permettra de créer des liens nouveaux entre les deux activités émergentes, l'instauration d'une nouvelle dynamique, voire la naissance de partenariat de type gagnant/ gagnant. Si le principal but de cette union consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires, la volonté de réussite d'une telle opération s'est manifestée en Algérie à travers l'annonce d'accords importants de partenariat entre banques et sociétés d'assurance tant nationales qu'étrangères. Et les premiers contrats remontent déjà à l'année 2008.

1. L'état actuel de l'activité bancaire et assurantielle

1.1. Le marché bancaire

Le marché bancaire algérien reste dominé par les banques publiques en raison de leur dense réseau d'agence. Le tableau suivant présente l'évolution des ressources collectées par types de banque durant la période 2011-2014 :

Tableau 02¹⁸ : l'évolution des ressources collectées par types de banque durant la période 2011-2014

En milliards de dinars ; fin de période

Nature de dépôt	2011	2012	2013	2014
Dépôts à vue	3495.8	3356.4	3537.5	4434.8
• Banques publiques	3095.8	2823.3	2942.2	3712.1
• Banques privées	400.0	533.1	595.3	722.7
Dépôts à terme	2787.5	3333.6	3691.7	4083.7
• Banques publiques	2552.3	3053.6	3380.4	3793.6
• Banques privées	235.2	280.0	311.3	290.1
Dépôts en garanties	449.7	548.0	558.2	599.0
• Banques publiques	351.7	426.2	419.4	494.4
• Banques privées	98.0	121.8	138.8	104.6
Total des ressources collectées	6733.0	7238.0	7787.4	9117.5
• Part des banques publiques	89.1%	87.1%	86.6%	87.7%
• Part des banques privées	10.9%	12.9%	13.4%	12.3%

Source : Banque d'Algérie

L'activité collecte des ressources à vue et à terme des banques a progressé de 17,8 % en 2014 contre 8,1 % en 2013 et 6,5 % en 2012. En incluant les dépôts affectés en garantie d'engagements par signature (crédit documentaire, avals et cautions) qui ne sont pas inclus dans la masse monétaire au sens de M2, la hausse des dépôts s'établit à 17,1%, soit une forte hausse après des hausses plus faibles en 2013 et 2012 (7,6 % et 7,5 %).Après la baisse graduelle enregistrée jusqu'à 2013,la part des dépôts des banques publiques est en légère hausse en 2014 (87,7 % contre 86,6% en2013) ; la part des banques publiques dans le total des ressources collectées restant très importante par rapport aux banques privées, et cela revient au fait que le secteur public et les entreprises publiques n'ont pas le droit de déposer

¹⁸ Bank of Algeria,INTERMEDIATION ETIFRASTRUTURE BANCAIRE 2014 [en ligne], format PDF p 76 disponible sur : http://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba_2014/chapitre6_2014.pdf.

leur font dans des banques privées, et que l'intervention des banques privées se concentre sur les entreprises privées et les ménages.¹⁹

1.2. Le marché assurantiel²⁰

Le marché des assurances reste toujours dominé par les entreprises traditionnelles (SAA, CAAR, CAAT CNMA et CCR) qui détiennent la plus grande part de marché. Le tableau suivant présente le chiffre d'affaire réalisé par les compagnies d'assurance entre la période 2013-2014 :

Tableau 03 : le chiffre d'affaire réalisé par les compagnies d'assurance entre la période 2013-2014

Unité : milliers de dinars

Branches	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution T3 2013/T3 2014	
	2014	2013	2014	2013	En %	En valeur
Ass dommages	110 533 509	105 280 037	93.0%	93.3%	7.0%	7 251 259
Ass de personnes	8 361 548	7 470 923	7.0%	6.7%	11.9%	890 625
Total	118 895 057	110 750 960	100%	100%	7.4%	8 141 884

Source : Conseil National des Assurances

Les assurances dommages reste dominante et représente 93.0% en 2014 de la production globale avec la branche des assurances automobile qui détient une très grande part de marché 55.5% suivit de l'assurance IRD 35.2%. Par contre les assurances de personnes ne représentent que 7,0% du marché avec une hausse de 0.3% par rapport à l'année précédente. Cette situation nous laisse penser que les compagnies d'assurance ne vont pas à la conquête de nouveaux marchés et se contentent des assurances obligatoires et principalement sur l'assurance Automobile.

Le taux de pénétration de l'assurance (primes/PIB) en Algérie est encore faible: le chiffre d'affaires 2014²¹ est de 158.6Mds de dinars, soit 1,59Md USD, représente 0,76% du

¹⁹ Kamel ZEGGANE, séminaire : les banques étrangers en Algérie, master 2 monnaie finance banque, Université Mouloud Maameri T.O, le 05 janvier 2016,

²⁰Trésor. Le secteur des assurances en Algérie en 2014 [en ligne]. 2014. Format PDF. Disponible sur <https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/414687>. (Consulté le 10/04/22016)

²¹Revue de l'assurance n°8 / Janvier à Mars 2015 éditée par le Conseil National des Assurancesdommages [en ligne]. 2015. Format PDF. Disponible sur : http://www.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/revue/Revue_Assurance_08.pdf .(consulté le 10/04/2016)

PIB(0,6% en moyenne au cours de la dernière décennie). Ce pourcentage est beaucoup plus élevé dans les pays industrialisés (8.15%) et dans les pays émergents pris dans leur ensemble (2.71%).Le montant des primes d'assurance/habitant s'élève à l'équivalent de 40USD contre une moyenne mondiale de 662 USD et le taux de couverture est d'environ 1 point de vente pour 28.000 habitants (contre 1/5000 habitants en moyenne mondiale).

Séparation²² des sociétés d'assurance entre les assurances de personnes et les assurances de dommages : dans le but d'améliorer l'activité d'assurance de personne en Algérie, de la faire adaptée aux risques et aux engagements à long terme qu'elle prend, les législateurs algériens ont décidé de faire séparer les sociétés d'assurance dommage et de personne, avec la promulgation de la loi 06-04. En effet, les compagnies d'assurances étaient appelées à créer leur filiale relative à l'assurance de personnes avec un capital social d'un milliard de dinars.

2. Etat des lieux de la bancassurance en Algérie²³

Adoptée en février 2006, la loi sur la bancassurance autorise pour la première fois en Algérie les banques à distribuer des produits d'assurance. Les banques publiques algériennes n'ont pas seulement été "autorisées" à intervenir dans un domaine jusque-là réservé aux compagnies nationales, elles y ont été en réalité fermement invitées à encourager davantage l'intégration et la coopération dans la distribution par l'actionnariat public. Chaque banque publique a été tenue de proposer un accord de partenariat avec un assureur. C'est ce que toutes les banques publiques ont fait, à partir de 2008.

2.1. Le marché de la bancassurance en Algérie

2.1.1. La bancassurance à la BADR²⁴

La Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a signé un accord de bancassurance avec la Société Algérienne d'assurance (SAA) le 20/04/2008. Mais l'activité a débuté officiellement le 03 mai 2009. La BADR a commencé à commercialiser à travers ses

²²ARROUF Nabila, La bancassurance en Algérie stratégie et perspectives cas de la CNEP-Banque, mémoire de fin d'études, école supérieure de Banque, Alger 2011, p 69

²³ OXFORD BUSINESS GROUP, The report Algeria 2011 [en ligne], disponible sur : https://books.google.dz/books?id=uSGzIPz8cYIC&pg=PA108&dq=bancassurance+alg%C3%A9rie+2011&hl=fr&sa=X&ved=0ahUKEwiJ42IsK_NAhVGbhQKHWFVD0UO6AEIHDAA#v=onepage&q=bancassurance%20alg%C3%A9rie%202011&f=false, (consulté le 13/04/2016).

²⁴Revue de presse spéciale Bancassurance 2015, édité par le conseil national des assurances. Format PDF disponible sur https://www.google.fr/?gws_rd=ssl#q=dossier+presse+2015+bancassurance+en+Alg%C3%A9rie (consulté le 13/04/2016).

agences des produits d'assurance proposée par la SAA, les produits concernés par cette accord touchent les produits d'assurance de risques agricoles ayant trait à :

- L'incendie des récoltes ;
- La grêle et les multirisques serres ;
- Jeunes plantation ;
- Les différents types d'élevage ;
- Et les assurances de risques habitations.

Et en 2010, la BADR a ajouté des nouveaux produits tels que les multirisques relatives aux semences et à la production des pommes de terre, à viticulture, à la production des olives et à l'olivier.

2.1.2. La bancassurance à la BNA²⁵

En 2010, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la Compagnie Algérienne d'Assurance des Transports (CAAT) ont lancé officiellement à Alger, une opération de bancassurance dans laquelle la BNA s'est engagée à distribuer des produits d'assurance de la CAAT qui concerne les particuliers tels que :

- L'assurance temporaire au décès ;
- L'assurance individuelle accidents ;
- L'assurance voyage et assistance ;
- L'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles « Cat Nat ».

Dans la même année la BNA a conclu un accord similaire avec l'autre Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR).

2.1.3. La bancassurance à la BEA²⁶

En 2010, la Banque Extérieure d'Algérie a commencé à distribuer les produits d'assurances de la SAA. Avec lesquelles les clients pourront acquérir, en un seul endroit, outre les produit bancaires, les produits d'assurance de personne tels que :

- L'assurance temporaire au décès ;
- L'assurance individuelle accidents ;
- L'assurance groupe ;
- L'assurance voyage et assistance ;

²⁵Revue de presse spéciale Bancassurance 2015. Op. Cit. p.63

²⁶Revue de presse spéciale Bancassurance 2015. Op. Cit, p.60

- L'assurance multirisque habitation ;
- L'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles « Cat Nat ».

2.1.4. La bancassurance à la BDL²⁷

En juin 2010, la Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé « SAPS » qui est une joint-venture née du partenariat entre le groupe français MACIF, la SAA, BADR et la Banque du Développement local (BDL) ont lancé un nouveaux produit pour l'assurance de personne qui a été commercialisé par cette nouvelle compagnie dans laquelle le Macif détient 34% et il assure le management, et la présidence du conseil d'administration est confié aux actionnaires algériens.

2.1.5. La bancassurance au CPA²⁸

Le partenariat entre le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la CAAR en 2011 a permis la distribution des produit d'assurance de la CAAR à travers le réseau bancaire du CPA dans une première étape ils ont commercialisé les police d'assurance suivante :

- Multirisque habitation ;
- Catastrophes naturelles ;
- Temporaire décès ;
- Crédit.

Dans la seconde étape :

- Assurance voyage à l'étranger ;
- Assurance groupe ;
- Assurance accident.

2.1.6. La bancassurance à la banque Al-Baraka²⁹

En 2011 la banque Al-Baraka a lancé la bancassurance en signant une convention avec SALAMA assurance dont la banque est actionnaire. Cet accord a permis à la compagnie d'assurance SALAMA assurance de commercialiser ses produits via le réseau de la banque.

Les produits concernés sont :

²⁷Revue de presse spéciale Bancassurance 2015. Op cit. p68

²⁸Revue de presse spéciale Bancassurance 2015. Op.Cit. p 57

²⁹Revue de presse spéciale Bancassurance 2015. Op.Cit, p.51

- L'assurance catastrophe naturelle qui s'adresse aux ménages et aux locaux commerciaux industriels ;
- Multirisque habitation qui touche essentiellement les biens immobiliers des particuliers.

Ces deux produits sont conformes à la CHARI'A islamique et ils sont commercialisés selon le principe de « TAKFUL » ce dernier est basé sur la coopération mutuelle, la responsabilité assurance, la protection et assistance entre des groupes ou des participants.

2.1.7. Le partenariat AXA et BEA³⁰

La banque extérieure d'Algérie (BEA) a conclu un accord de bancassurance avec AXA (compagnie d'assurance française) le 31 Mai 2011, dans lequel AXA propose de distribuer à travers les réseaux de la BEA des produits d'assurance vie et d'assurance dommage.

2.1.8. La bancassurance à CAARAMA³¹

La compagnie de l'assurance de personne CAARAMA assurance, filiale de la CAAR, afin d'optimiser les services qu'elle offre sur le marché national des assurances et renforcer sa compétitivité vis-à-vis de ses concurrents du secteur privé, elle a développé en 2014 un produit de la bancassurance « MOKTARIDH » qui consiste à couvrir ou à assurer la continuité de financement d'un projet en cas d'éventuel incident ou invalidité.

2.1.9. La bancassurance à la CNEP-Banque³²

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CENP-Banque) a conclu un accord de bancassurance avec Cardif El Djazair (filiale de BNP Paribas assurance) le 25 mars 2008. Mais l'activité a débuté officiellement en 2009. Depuis le lancement de cette activité jusqu'à 2014 la CNEP-Banque a enregistré 185 828 souscripteurs indique le bilan de cette banque qui fournit trois produit d'assurance :

- Assurances des emprunteurs (ADE) avec 90 978 assurés à la fin de 2014 cette forme d'assurance, destinée aux particuliers qui sont bénéficiaires de crédit hypothécaires, couvre les risques de décès et d'invalidité absolue et définitive ;
- CNEP total prévoyance (CTP), il garantit aux souscripteurs ou à ses ayants droits un capital d'adhésion et couvre aussi les risques décès et invalidité absolue ou définitive, elle est proposée aux personnes âgées de 19 à 60 ans, cette forme de prévoyance a attiré 76 763 clients jusqu'à la fin 2014 ;

³⁰ Assurland, Assurance : AXA s'implante en Algérie [En ligne], 2011, disponible sur https://www.assurland.com/assureurs/actualite-axa/assurance-axa-s-implante-en-algerie_14618.html, (consulté le 17/06/2016) .

³¹ Revue de presse spéciale Bancassurance 2015 Op cit, p 16

³² Revue de presse spéciale Bancassurance 2015. Op.Cit, p.29

- SAHTI lancé en 2013 est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas d'hospitalisation. Cette forme de bancassurance comptait 18 081 souscripteurs à la fin 2014, ce produit est proposé en deux formules ; l'individuelle qui couvre l'adhérent, et la familiale qui couvre l'adhérent son conjoint et les enfants de moins de 19 ans.

2.2. Les réalités du marché de la bancassurance

En 2015 l'activité de bancassurance est exercée par sept (7) banques : six (6) banques publiques et une (1) banque privée, qui ont signé un accord de partenariat avec six (07) compagnies d'assurance : quatre (4) publiques et trois (03) privées, dans lequel les banques sont engagées à distribuer les produits d'assurance à travers leurs guichets.

2.2.1. Le nombre d'agences bancaires occupé par la bancassurance

Sur 1409 agences bancaires implantées sur le territoire national, la bancassurance occupe³³ 520 agences bancaire. La SAA³⁴ occupe 147 guichets dans la BADR, BDL et BNA. Les 373 agences qui restent sont occupées par les six (06) autres compagnies d'assurance à savoir : SAPS, CAAT, CAAR, CAARAMA, Cardif El Djazair et AXA³⁵.

2.2.2. Le nombre de conventions signées

A la fin de 2015 les compagnies d'assurance et les banques ont signé 28 accords de distribution.

2.2.3 Le type de produit d'assurance distribué

Les établissements de crédit sont agréés pour la présentation des opérations d'assurance de personne, assurance de crédit, multirisque habitation (MRH), risque catastrophe naturelle et le risque agricole, par contre pour l'assurance automobile elles n'ont pas obtenu l'agrément de distribution.

³³ Sildeshare, environnement d'une société d'assurance en Algérie [en ligne], 2014, disponible sur <http://fr.slideshare.net/hamadouchehamid/march-de-lassurance-en-algerie>, (consulté le 12/06/2016).

³⁴ SAA assurance, pour bien vous servir la SAA est à votre disposition à travers tout le territoire nationale [en ligne], 2015, disponible sur <http://www.saa.dz/nos-forces.html>, (consulté le 12/06/2016).

³⁵ En partenariat avec la BEA et le FNI AXA le leader mondial des assurances s'installe en Algérie (en ligne), Juillet 2010, disponible sur : <http://www.algerie360.com/economie/economie-algerie/en-partenariat-avec-la-bea-et-le-fni-axa-le-leader-mondial-des-assurances-s%E2%80%99installe-en-algerie/>, consulté le (14/06/2016).

2.2.4. La fiscalité : le taux de la taxe sur le chiffre d'affaire est de 2%³⁶.

2.2.5. Le chiffre d'affaire réalisé par la bancassurance

Les conventions de distribution des produits d'assurance à travers les réseaux bancaire ont été signées en 2008, mais l'activité de bancassurance a commencé réellement en 2010 et le chiffre d'affaire réalisé par cette activité entre 2012 et 2014 sont les suivants :

Tableau 04 : le chiffre d'affaire réalisé par cette activité entre 2012 et 2014

En milliers de DA	2012	2013	2014
Société d'assurance de personne	1 170 137	1 384 112	1 351 061
Société dommages	153 081	285 846	335 864
Total	1 323 218	1 669 959	1 686 925

Source : Secrétariat permanent du CNA

Au 31 décembre 2012³⁷, la production engendrée par la bancassurance en Algérie s'élevait à 1,323 milliards de dinars dont 1.170 milliards de dinars sont réalisés par les produits liés aux assurances de personnes et 153 millions par les assurances dommages. Il faut aussi souligner que de nombreuses sociétés d'assurances de dommages n'ont pas encore investi dans ce créneau, elles préfèrent la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels.

En 2013,³⁸ les primes au titre de la bancassurance s'élevaient à 1,669 milliards de dinars dont 1.384 milliards réalisés par les assurances de personne et 285 millions par les sociétés d'assurance dommage. Ces chiffres confirment également, la prédominance des sociétés d'assurance de personnes qui totalisent 88,4% des parts du marché bancassurance en 2012 et 82,8% en 2013. Même si ce recul, dû notamment aux sociétés d'assurance dommages qui ont vu leur chiffre d'affaires s'élever de 89%. Le marché de la bancassurance reste extrêmement porteur avec la croissance des sociétés d'assurance de personnes, en affichant plus de 18,8% en 2013. Ce qui veut dire, que l'Algérie était en phase d'assister à l'émergence progressive d'une prise de conscience à l'égard de la bancassurance.

³⁶ ARROUF Nabila, La bancassurance en Algérie stratégie et perspectives cas de la CNEP-Banque. Op.cit., p110

³⁷ Assur AI, Fort impact de la bancassurance sur les assurances de personnes [en ligne], 2013, disponible sur <http://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA/Bulletin-des-assurances-n-22/Fort-impact-de-la-Bancassurance-sur-les-Assurances-de-Personnes>, (consulté le 12/06/2016).

³⁸ UNI articles, hausse de 5.2% du chiffre d'affaire du secteur des assurances en 2013 [en ligne], disponible sur <http://www.uni.dz/articles/article.php?id=580>, (consulté le 12/06/2016).

En 2014, la bancassurance, a vu un ralentissement par rapport aux années précédentes. En enregistrant un chiffre d'affaire 1.668 milliards de dinars.

2.2.5.1. Analyse des chiffres d'affaire

a) Cardif El-Djazair leader du marché bancassurance³⁹

Le couple CNEP-Cardif, est le premier à investir dans la bancassurance en Algérie, qui avait pris une longueur d'avance dès 2009, et réalisait encore en 2013 plus de 88% du chiffre d'affaire de la bancassurance algérienne. Les résultats sont avec un rythme de vente qui dépasse 2000 contrats par mois depuis septembre 2011, grâce à une innovation des produits et la mise en place d'une stratégie de ciblage de la clientèle.

b) D'après les chiffres d'affaires qui sont présentés ci-dessus, nous pouvons dire que l'activité de bancassurance a connu une forte progression entre 2012 et 2013 de 346 millions de dinars, et entre 2013 et 2014 la bancassurance s'est ralentie et elle a enregistré une évolution de 16 millions de dinars seulement.

En ce qui concerne les assurances de personne en 2012, elles occupent 88,43% du chiffre d'affaire, en 2013 : 82,88% et en 2014 : 80%. Nous remarquons que le chiffre d'affaire réalisé par les produits d'assurance de personne baisse d'une année à une autre.

Et la comparaison avec un pays voisin, en l'occurrence le Maroc, nous amène à dire que la bancassurance en Algérie est loin de suivre l'évolution et les synergies qui s'opèrent dans le secteur de la bancassurance de Maroc. En effet la bancassurance a été lancée au Maroc en 2004 après son institutionnalisation par les législateurs marocains. La comparaison du chiffre d'affaire au début de l'activité entre ces deux pays, nous fait réaliser à quel point l'Algérie est en retard en matière de bancassurance. Au Maroc la bancassurance a réalisé⁴⁰ en 2004 un chiffre d'affaire de 1.4 milliards de dirhams et en 2012 il atteint 5.3 milliards de dirhams par contre pour l'Algérie le chiffre d'affaire réalisée durant cette période ne dépasse pas 1,323 milliards de dinars. Ce retard est le résultat de divers facteurs qui seront développés dans le point ci-après.

³⁹ Yazid TALEB, le tandem CNEP-Cardi El-Djazair fait la course en fete dans la bancassurance (en ligne), Juillet 2012, disponible sur : http://www.vitamedz.org/le-tandem-cnep-cardif-el-djazair-fait-la-course-en-tete-dans/Articles_15688_383643_16_1.html, consulté le (14/06/2016)

⁴⁰ Direction des assurances et de la prévoyance social au Maroc, au sujet de la bancassurance.2013.format PDF disponible sur http://www.finances.gov.ma/Docs/2014/DAPS/fiche_bancassurances2013.pdf, (consulté le 12/06/2016)

3. Les obstacles qui freinent le développement de la bancassurance en Algérie

- L'absence de culture de l'assurance dans le pays et le facteur religieux : Les algériens ne se soumettent dans un produit d'assurance que lorsqu'il devient une pièce administrative importante comme, par exemple, dans le dossier de vente d'un bien immobilier où le notaire exige l'assurance contre les catastrophes naturelles avant la signature de tout contrat ; les algériens prétextent que certains produits d'assurance seraient proscrits par la loi islamique ;
- La non autorisation de la vente de contrats d'assurance automobile par le canal de bancassurance, la suppression du crédit à la consommation et la publication des textes portant séparation des assurances de personnes des assurances de dommages ont freiné le développement de la bancassurance ;
- Les commissions sont plafonnées à 15% de la prime pour les produits d'assurance des personnes :
 - Le commissionnement permet d'intéresser le réseau de distribution à une bonne commercialisation du produit d'assurance,
 - Le commissionnement est notamment important dans le cas de la distribution par un réseau bancaire qui aura une tendance naturelle à se concentrer et à la considérer comme étant au cœur de son activité.
- Un taux de taxe sur le chiffre d'affaire très élevé, (TAP) de 2%, cela réduit sensiblement la viabilité économique de l'activité d'assurance-vie ;
- L'image des banques et compagnies d'assurance sur le marché :
 - D'une part, les banques algériennes ne jouissent pas d'une bonne image auprès de tous les consommateurs algériens à cause notamment des scandales bancaires passés. Entre 2003 et 2006, 9 banques et établissements financiers ont vu le retrait de leur agrément pour diverses raisons ;
 - D'autre part, les compagnies d'assurance n'inspirent pas confiance aux consommateurs algériens à cause de leurs mauvais règlements des sinistres.
- Absence d'innovation dans les banques : le cadre étatique de l'activité bancaire a réduit la concurrence et n'encourage pas les banques dans

l'innovation financière, en effet la planification centralisée a habitué les banques à réagir au lieu d'agir ce qui a diminué la qualité des prestations, ajoutons le manque d'effort d'innovation des assureurs et des banquiers en vue de concevoir de nouveaux produits attrayants ;

- Les moyens technologiques: le marché a été limitée par des problèmes de formation du personnel inadéquate pour le bon fonctionnement des opérations de bancassurance et de nombreuses banques ont eu du mal à rattraper les derniers développements technologiques et introduction nouvelles plateformes a été difficile ;
- Le pouvoir d'achat du consommateur : les conjonctures économiques actuelle du pays et la dévaluation du dinar qui se fait d'année en année font que les consommateurs algériens ont un pouvoir d'achat faible, avec ce dernier le consommateur cherche qu'à couvrir ses besoins de subsistance, c'est pourquoi il ne peut pas envisager de le dépenser dans des produit d'assurance ;
- Absence de politique de marketing : les banques et les compagnies d'assurance algériennes ont développé divers produits tous aussi attractif les uns que les autres. Mais l'absence d'une politique de marketing en termes de communication et de distribution font que ces produits restent méconnus par le client.

Décidément, le rapprochement des deux activités à savoir l'activité bancaire et assurantielle génère plusieurs paramètres complémentaires, mais, leurs efforts pour approfondir et diversifier leur coopération passent souvent en second plan par rapport à leurs priorités internes respectives.

De plus, l'environnement complique l'accroissement de la pratique de la bancassurance, notamment au niveau du cadre culturel, Pour ce, les pouvoirs publics doivent intervenir pour encourager l'essor de la bancassurance vu son utilité économique.

Conclusion

A l'état actuel, nous pouvons dire que la bancassurance en Algérie n'est qu'à ses débuts, ainsi que le principe est acquis par les parties prenantes. Par ailleurs, son lancement a été entravé par des difficultés liées aux défaillances de secteur bancaire, assurantiel et aux comportements des consommateurs à l'égard de certains produits d'assurance.

Dépasser ces contraintes s'avère un véritable challenge pour les banques et les sociétés d'assurance, si l'on considère les avantages que pourrait procurer la bancassurance à ces deux secteurs.

Dans le chapitre qui va suivre nous allons aborder l'expérience de la bancassurance au sein de la BADR, son mode de fonctionnement et les perspectives du développement de la bancassurance en Algérie.

Chapitre III : L'expérience de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Rached

Introduction

La banque d'agriculture et de développement rural (BADR) n'est pas restée en marge de l'évolution du système bancaire algérien à l'instar des autres banques, elle a intégré la bancassurance parmi ses activités.

La BADR s'est engagée dans un partenariat avec la Société Nationale des Assurances (SAA) et avec la société d'assurance de prévoyance et de santé (SAPS), pour commercialiser les produits d'assurance, au bénéfice de sa clientèle et du large public, via son réseau d'agences. A cet effet, une convention portant sur les modalités de distribution de ce type de produits a été signée.

Dans ce présent chapitre nous allons voir l'expérience de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Rached, ainsi que ses apports et proposer quelques perspectives pour son développement.

Section 1 : Présentation de la BADR, la SAA et la SAPS

1. Présentation de La BADR

1.1. La Création de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982, sous la forme juridique d'une société par actions. Son capital social est de 33 000 000 000 DA. Elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Son réseau compte actuellement plus de 300 agences et 39 directions régionales. Son effectif est de 7 000 cadres et employés actives au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son réseau et l'importance de son effectif font de la BADR la première banque à réseau au niveau national,

A sa création, la BADR était un établissement à vocation agricole puis suite à la promulgation de la loi n°90-10, relative à la monnaie et au crédit, elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception de fonds du public, les opérations d'octroi de crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion, consacrant donc son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

1.2. Organisation générale de la BADR

La BADR, comme toute autre banque publique algérienne, est représentée par trois niveaux hiérarchiques : la direction générale, les entités régionales et les agences locales. Son organisation a évolué depuis sa création suite aux mutations de l'environnement qui exigent plus de compétitivité et de performance. Son schéma organisationnel était souvent réadapté aux nouvelles procédures de management et de gouvernance des banques.

La BADR est présidée par un Président Directeur Général soutenu par des directions centrales.

Actuellement, l'organigramme général de la BADR fait ressortir 8 fonctions ou groupe de fonction :

- Le groupe de fonction « informatique, comptabilité, trésorerie » ;
- Le groupe de fonction « ressources, crédit recouvrement » ;

- Le groupe de fonction « administration et moyens » ;
- La fonction « international » ;
- La fonction « contrôle » ;
- La fonction « communication et publication » ;
- La fonction « exploitation » ;
- La fonction « management » ;

Les trois groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité des trois directeurs généraux adjoint, la fonction « international » est placée sous la responsabilité d'un divisionnaire.

La fonction « contrôle » et « communication » sont rattachées directement à un président directeur général.

La fonction « exploitation » est prise en charge essentiellement par le réseau, constitué des succursales et des agences.

La fonction « management » concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque en matière d'exercice de responsabilités aux différents niveaux hiérarchiques.

La Direction Générale, dirigée par le Président Directeur Général, est la plus haute autorité de la banque ; elle constitue la structure centrale d'orientation des affaires, de prise de décisions, d'élaboration du plan stratégique de la banque ; ses pouvoirs sont déterminés par les statuts de l'institution et du conseil d'administration.

La Direction Générale comprend quatre (04) directions générales adjointes suivantes, toutes dirigées par un directeur général adjoint :

- Direction Générale Adjointe Administration et moyens ;
- Direction Générale Adjointe ressources Crédit et Recouvrements ;
- Direction Générale Adjointe Informatique, Comptabilité Générale ;
- Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales.

La macrostructure est complétée par deux structures positionnées en staff :

- Direction Générale de l'Inspection
- Direction de l'Audit Interne

1.3. Les missions et objectifs de la BADR

1.3.1. Les missions de la BADR

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

Ses principales missions sont :

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

1.3.2. Les objectifs de la BADR

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produit.

1.4. Présentation de la BADR de Tizi-Rached en tant qu'objet d'étude

La BADR de Tizi-Rached agence n°588 créée en 2001. Elle se situe dans le centre-ville de Tizi-Rached, ses principales missions se résument dans les points suivants :

- Concrétiser eu niveau local, la politique définie par la direction générale notamment en matière de crédit ;
- Traiter toute opération classique (caisse, crédits, portefeuille,...)
- Octroyer dans la limite de ses attributions des crédits d'exploitations et d'équipements ;
- Dresser mensuellement et annuellement un rapport d'activité couvrant toutes ses activités et qu'elle transmet à l'autorité hiérarchique ainsi que toute information demandée ;
- Gérer, d'une manière rationnelle ; l'ensemble des moyens humains et matériels mis à sa disposition.

1.4.1. Les produits et les services de la BADR

La BADR met à la disposition de sa clientèle, des produits variés qui peuvent répondre aux besoins des différentes catégories de personne (particuliers, jeunes, agriculteurs, pêcheurs et aquaculteurs et entreprise).

1.4.1.1. Les produits destinés aux particuliers

- Les comptes : compte chèque dinars, compte devise, compte livret d'épargne « LEB » et compte livret d'épargne juniore « LEJ » ;
- Dépôt à terme ;
- Bon de caisse ;
- Location de coffre-fort ;
- Les cartes bancaires : carte de retrait « CBR », carte interbancaire bancaire « CIB » et la carte de retrait « TAWFIR » adossée au compte LEB ;
- Assurance de personne ;
- Assurance risques habitations ;
- Le crédit hypothécaire aux particuliers (milieu rural).

1.4.1.2. Les produits destinés aux entreprises

En plus des produits offerts pour les particuliers la BADR offre aussi les produits suivants pour les entreprises :

- Crédits d'exploitation ;
- Crédits d'investissement ;
- Crédit agricole ;
- Le crédit d'investissement « ETTAHADI » ;
- Le crédit-bail ;

1.4.1.3. L'organisation de la BADR de Tizi-Rached :

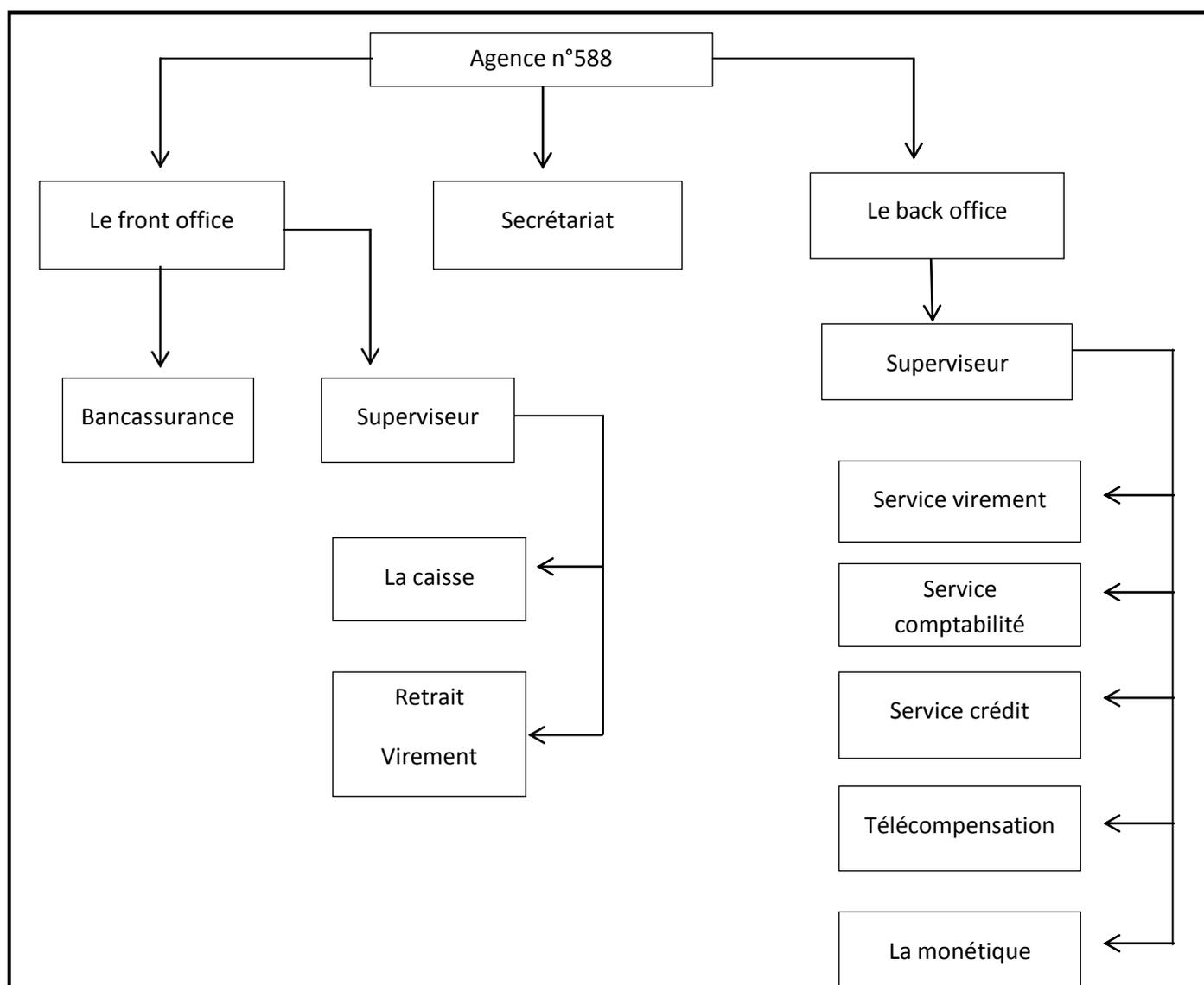
L'agence de TIZI RACHED possède douze (12) employés ; le directeur, secrétariat, l'agent de sécurité et les neuf restants sont les travailleurs dans les différents services.

- **Le directeur de l'agence :** est un manager opérationnel chargé de l'application de la stratégie de développement au sein de la banque, à ce titre et pour mener convenablement et efficacement ses missions, il dispose des pouvoirs qui lui sont confiés par la direction générale, ses missions peuvent être résumées ainsi :
 - Veiller à la présentation et à l'amélioration de l'image de marque de la banque ;
 - Gérer et rentabiliser « le fonds du commerce » qui constitue son agence ;
 - Présider et animer le comité de crédit et veiller à la conformité et à la régularité des crédits octroyés ;
 - Etablir le rapport de l'agence ;
 - Elaborer les budgets prévisionnels de fonctionnement et d'investissement;
 - Proposer à sa hiérarchie toute amélioration pouvant influencer positivement sur le niveau des prestations rendues ou sur la rentabilité de l'agence.
- **Secrétariat** est un manager opérationnel chargé d'assister le directeur d'agence et de coordonner toute l'activité de l'agence. Il a pour mission de :
 - Assister le directeur d'agence dans ses différentes missions ;
 - Préparer et participer au comité de crédit ;
 - Veiller à la discipline, à l'application du règlement intérieur et à l'observance des règles de sécurité ;
 - Elaborer mensuellement pour le compte du directeur l'évaluation des activités de l'agence ;
 - Veiller à la mise à jour des inventaires des biens de la banque.

• **Les différents services de l'agence** : il y a sept catégories de services

- Service caisse ;
- Bancassurance ;
- Service comptabilité ;
- Service virement ;
- Service crédit ;
- Télé compensation ;
- La monétique

1.4.1.4. L'organigramme de l'agence



Source : documents internes de la BADR

2. Présentation de la SAA

La société algérienne des assurances est une société par action au capital social de 20 milliards DA, elle est apparue au cours de la phase d'accomplissement du processus d'étatisation de l'économie et la mise en place de la gestion socialiste. L'unité de Tizi-Ouzou est issue de la subdivision de la direction régionale d'Alger avec un réseau de 10 agences : Tizi-Ouzou ; AZAZGA ; BORDJ MENAEIL ; BOUGHNI ; BOUIRA ; SOUR EL GHOZLANE ; LAKHDARIA ; DRAA EL MIZAN. Du coup, cette unité couvre trois (03) wilayas à savoir : TIZI-OUZOU ; BOUMERDES et BOUIRA.

2.1. Organisation de la SAA

2.1.1. Au niveau central

La SAA est organisée depuis la spécialisation selon un modèle de management traditionnel par structures fonctionnelles et opérationnelles. Elle est composée de six (06) divisions qui sont régies par des liens organiques avec le réseau de distribution régionale, centrales à savoir :

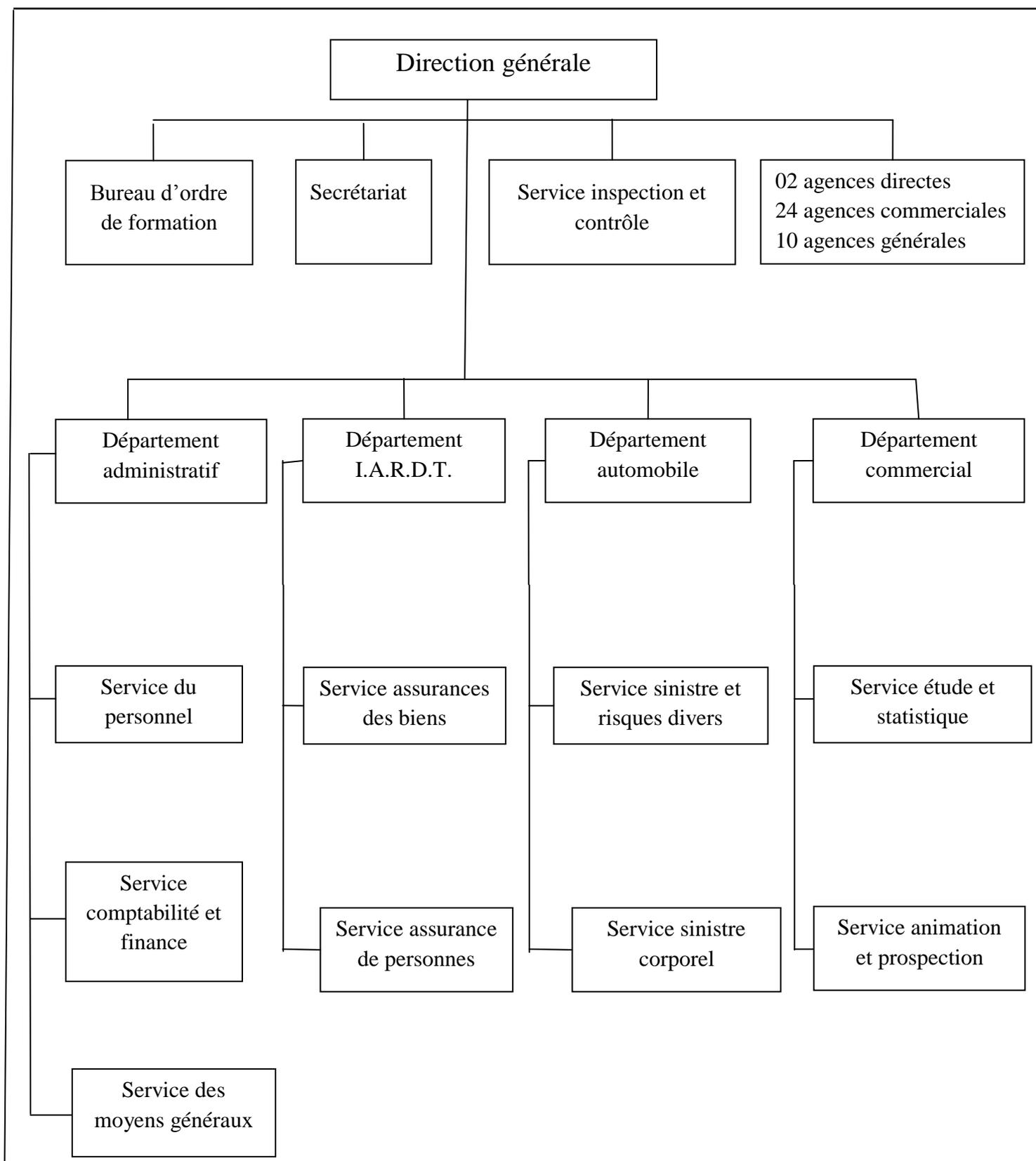
- La division d'administration générale ;
- La division financière et comptable ;
- La division automobile ;
- La division des risques particuliers et professionnels ;
- La division des risques entreprise ;
- La division vie.

2.1.2. Au niveau régional

Quatorze (14) directions régionales de production décentralisées jouissant de l'autonomie de gestion technique et financière qui sont organisées comme suit :

- Directeur général
- Quatre (04) départements qui sont :
 - Finance et administration ;
 - Automobile ;
 - Incendie, accident risques divers transport ;
 - Commercial.

2.2. Organigramme de la direction régionale SAA de Tizi-Ouzou



Source : documents internes à la BADR (Dalila BELKACEM : formation bancassurance des cadres des banques publiques), 2008.

Afin de mieux organiser ses activités techniques, la SAA s'est procuré des services de soutien dans le but de concentrer ses forces potentielles sur le métier des assurances. C'est ainsi elle a créée des filiales spécialisées, en l'occurrence la société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) suite à un rapprochement stratégique en 2008 avec la MACIF, également avec deux banques qui se sont joints au partenariat : la BADR et la BDL. Dès le 01 juillet 2011, la compagnie a commencé ses activités d'assurances dont la mission consiste à développer des produits d'assurance vie et de capitalisation.

3. Présentation de la SAPS¹

3.1. Création de la SAPS

La société d'assurance de prévoyance et de santé est une société par action au capital social de 1 000 000 000 DA détenu à 41% par la MACIF, 34% par la SAA, 15% par la BDL et 10% par la BADR.

La SAPS s'appelle aussi AMANA, qui est une appellation commerciale c'est-à-dire un signe de respect et de reconnaissance sociale, ainsi confier ce qui est précieux à une personne digne de confiance l'engage à tenir ses promesses et se mettre à la hauteur de cette confiance.

Elle dispose d'un réseau de 300 agences conventionnées de son partenaire et coactionnaire SAA, BDL et BADR. Actuellement, elle à 1500 points de ventes sur tout le territoire. AMANA détient 16% du marché des assurances de personne et elle occupera la seconde place du secteur.

La SAPS est la première compagnie d'assurance de personne en Algérie. Sa création vient en application de la loi 06-04 sur les investissements, qui a accordé aux compagnies d'assurances un délai de cinq ans, jusqu'à mars 2011, pour procéder à la séparation effective des assurances des personnes et de celles des dommages. Dont son ultime objectif est d'offrir des produits d'assurances de personne qui répondent aux besoins du client et d'assurer une meilleure qualité de services.

¹Présentation de la SAPS, document interne à la BADR

Section 2 : Les produits bancassurances distribués par la BADR de Tizi-Rached

1. Présentation de la convention

La convention de distribution des produits d'assurance par les banques et établissements financiers et assimilés a été conclue entre la société algérienne des assurances dénommée « l'assureur » d'une part et la banque algérienne du développement rural dénommée « le mandataire » d'autre part, le 20 avril 2008. Pour une durée de trois (3) ans renouvelable.

1.1. L'objet de la convention : l'objet de la convention est de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance. Les conditions du partenariat sont indiquées dans les 20 articles de la convention.(voir l'annexe n°01 page 92).

1.2. Les produits d'assurance distribués par le mandataire : selon l'article 02 de la convention les produits d'assurance que le mandataire peut distribués sont les suivants :

1.2.1. Assurance de personne

- Produit de capitalisation « avenir retraite » ;
- Produit d'assurance en cas de décès « associés » ;
- Produit d'assurance en cas de décès « remboursement du crédit » ;
- Produit d'assurance mixte « sécurité plus » ;
- Produit « retraite plus individuelle » ;
- Produit d'assurance « individuelle accident » ;
- Produit d'assurance d'indemnité forfaitaire en cas d'hospitalisation chirurgicale.

1.2.2. Assurance de risque habitation

- Produit d'assurance multirisque habitation ;
- Produit d'assurance contre les effets de catastrophes naturelles sur les risques d'habitation.

1.2.3. Assurance de risques agricoles

- Assurance contre l'incendie des récoltes ;
- Assurance contre grêle ;
- Assurance multirisque grêle et incendie des récoltes ;
- Assurances multirisque serres ;
- Assurance jeune plantations ;

- Assurance multirisque bétail ;
- Assurance multirisque élevages avicoles.

1.3. Versement des primes et rémunération du mandataire :

- Selon l'article 07 de la convention, le mandataire est tenu de verser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu, et il ne doit pas dépasser un délai maximum de 10 jours après l'encaissement de la prime ; (voir l'annexe n°01 page 93).
- Selon l'article 08, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée. Dans le cas de cette convention la banque perçoit une prime qui varie entre 03% à 20% sur chaque contrat souscrit. (voir l'annexe n°01 page 94).

1.4. Le suivi de la convention : selon l'article 11, la société d'assurance (SAA) dans le cas de cette convention peut effectuer des opérations de vérification sur place de la gestion des contrats d'assurance par le mandataire.

1.5. La formation des chargés de la clientèle de la banque : pour assurer une bonne commercialisation de ces produits, les chargés de clientèle de la banque vont suivre un cycle de formation théorique pointue, ponctué par un stage pratique au niveau des agences de la SAA pour une durée de 120 heures.

2. Analyse de la convention

2.1. Les points positifs

- L'accord de partenariat permet aux compagnies d'assurance de diversifier leurs réseaux de distribution et aux banques de se procurer de nouveaux produits ;
- Des supervisions périodique des compagnies d'assurance prévus au niveau des agences bancaires afin d'assurer la bonne démarche de l'activité ;
- La formation de 120 heures des commerciaux de la bancassurance au niveau de la SAA leur permet d'apprendre les principes de bases des assurances pour vendre les produits.

2.2. Les points négatifs

- La convention prévoit une commission qui ne dépasse pas 20 %, au profit des banques pour chaque contrat signé avec un client ;
- Les banques utilisent le logiciel de la compagnie d'assurance pour la saisie des contrats ce qui lui donne la position d'un simple guichet de vente ;

- La convention porte sur les produits existant déjà dans le portefeuille de la société d'assurance et nous trouvons aucun nouveau produit créé par les deux partenaires.

3. Les produits bancassurance distribués

3.1. Les types de produits distribués

La BADR de Tizi-Rached distribue les produits d'assurance de personnes de la SAPS, et les produits d'assurance dommages de la SAA.

3.1.1. Les assurances de personnes de la SAPS

- Assurance voyage : c'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger. A cet effet, ce contrat combine deux garanties :
 - Une garantie pour les accidents corporels au cours du voyage : dont un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanent lors d'un accident.
 - Une assistance valable à l'occasion du déplacement à l'étranger : qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires de la part de la SAPS.
- Assurance individuelle accidents (assurance corporelle) : une assurance contre toute atteinte corporelle durant la vie personnelle ou professionnelle.
 - Garantie de base : décès accidentel et invalidité absolue et définitive ;
 - Garantie complémentaires : invalidité permanente ; frais médicaux ; incapacité temporaire.
- Contrat d'assurance remboursement crédit individuel (ARC) : ce type de contrat d'assurance est consenti aux clients débiteurs de la banque auxquels ont été accordés des crédits garantis à la souscription (prêts immobiliers par exemple). La garantie consiste au versement à la banque d'un montant égal au capital restant dû (du crédit contracté) au jour du décès ou de l'invalidité définitive de l'assuré et avant cessation du crédit.

Nous constatons que la SAPS possède un portefeuille constitué essentiellement d'assurance individuelle accidents ou décès, qui restent pour l'heure les produits phares du marché algérien. Actuellement la BADR de Tizi-Rached commercialise qu'un seul produit de la SAPS qui est « assurance voyage et assistance à l'étranger ».

A présent, la SAPS détient 16% du marché des assurances de personnes, et occupe la seconde place du secteur mais a bien l'intention de devenir le numéro 1 de ce marché d'ici la fin de l'année (2016).

3.1.2. Les assurances dommages de la SAA

3.1.2.1. Assurance agricole

- Assurance des animaux

Assurance multi élevages avicoles et assurance multirisques bétail : couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de volailles contre la mortalité dues aux maladies, aux abattages ordonnées, aux intoxications alimentaires et autres accidents.

- Assurance des exploitations agricoles

- Assurance contre l'incendie des récoltes : couvre les pertes circonstanciées à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ;
- Assurance contre la grêle : couvre les pertes de quantité et de qualités causées par le choc mécanique de grêlons sur les fruits ;
- Assurance multirisque grêle et incendie des récoltes : c'est la combinaison des deux assurances contre l'incendie des récoltes et contre la grêle ;
- Assurance multirisques serres : couvre les serres des dommages directs subis par les amateurs, les équipements et les cultures sous serres ;
- Assurance jeunes plantations : couvre les pertes des pépinières des arbres fruitiers ;
- Assurance multirisques exploitation agricoles : c'est le même principe que celui de multirisques jeunes plantations ;
- Assurance engins et matériels agricoles : couvre les dommages subis par le matériel agricole roulant ou non (Tracteurs et Moissonneuses) surtout en cas d'incendie, accidents de vols ;
- Assurance multirisques palmiers dattiers : couvre les pertes de quantité et de qualité subies par les palmiers dattiers en cas d'incendie ou d'autres évènements climatiques.

3.1.2.2. Assurance des biens :

- Assurance des catastrophes naturelles habitation (CAT-NAT) : couvre les biens immobiliers des assurés contre les évènements naturels catastrophiques ;

- Assurance multirisques habitation (MRH) : couvre les biens d'habitation (meubles et immobiliers) contre l'incendie, les dégâts des eaux, le vol et le bris de glace.

Selon les responsables de la BADR de Tizi-Rached, parmi les produits de la SAA, l'assurance multirisques habitation (MRH) est en première place en matière de rentabilité avec un taux de 20% pour chaque contrat conclu, puis assurance engin et matériels agricoles avec un taux de 10% pour chaque contrat conclu arrive en seconde place.

3.2. Les procédures de la souscription d'un contrat d'assurance

3.2.1 La phase de prospection et d'accueil

3.2.1.1. La prospection : Avant toute souscription d'un contrat d'assurance, le client (généralement un client de l'agence bancaire) exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance. Les prospections faites par les commerciaux de la banque, sur la base de leurs fichiers clients, permettent de repérer et de recenser les clients prospects et par la suite identifier leurs besoins en matière d'assurance par référence à l'activité et aussi à la liste des produits d'assurances susceptibles d'être commercialisés.

3.2.1.2. Entretien avec le client : Au cours de cette phase, le banquier doit être en mesure de convaincre son client sur la nécessité de contracter la police d'assurance et l'aider à la formulation de son besoin, il doit lui-même faire connaître le produit, ses avantages et ses conditions.

3.2.1.3. La fiche de déclaration du risque : C'est un formulaire de déclaration qui doit être rempli par le client, il comprend des renseignements relatifs aux spécificités du risque à assurer. Cette fiche sert à aider le client à exprimer et identifier la demande d'assurance.

3.2.2. La phase de souscription

Une fois l'offre d'assurance est acceptée par le client, l'agent souscripteur de la BADR peut rédiger au profit de la SAA le contrat d'assurances, ce dernier doit être établi en 3 exemplaires signés par les deux parties (le banquier et le client). Le détail du décompte de la prime payée par l'assuré doit être explicite sur la police d'assurance, puis l'assuré peut régler la prime soit : en espèce, par virement ou par chèque de banque.

L'original du contrat est remis à l'assuré avec les conditions générales y afférentes, il reçoit ainsi sa quittance de paiement. La première copie du contrat doit être transmise (chaque 10 jours) à la structure de rattachement de la SAA pour le contrôle et suivi, accompagné de :

- La quittance de la prime reçus pour chaque garantie ;
- La fiche de déclaration du risque.

Tandis que la deuxième copie de ces documents est à archiver à la BADR.

3.2.3. Les procédures comptables et financières

Chaque agence BADR est rattachée à une direction régionale de la SAA (la BADR de Tizi-Rached est rattachée à la direction de la SAA de Tizi-Ouzou). La vente des contrats d'assurances pour lesquels l'agence BADR est mandatée, doit se faire exclusivement pour le compte de cette direction régionale SAA.

La BADR est tenue de verser la totalité de la prime à la direction régionale SAA. Pour les besoins de l'activité bancassurance, chaque agence mandatée ouvre un compte interne propre à la BADR destiné à recevoir toutes les primes perçues ainsi que les régularisations portées.

Le montant des primes perçues est transféré tous les 10 jours au compte courant de la direction régionale SAA de rattachement, ouvert à cet effet, accompagné d'un relevé des opérations effectuées pour la même période.

Pour le paiement des commissions, le règlement s'effectue par la direction régionale SAA au profit de l'agence BADR mensuellement suivant les taux arrêtés par la convention (voir l'annexe n°01 page 109).

3.2.4. Exemples pratiques

3.2.4.1. Exemple 01 : Souscription d'un contrat d'assurance engins et matériel agricoles

Un agriculteur de profession a acheté un tracteur pour ses besoins propres, pour un montant de 2 600.000,00 DA (le tracteur à 2 000.000 DA, la remorque à 400 000 DA et la benne 200 000 DA), pour l'assurer il s'est présenté à la BADR le 16/06/2016. Cette dernière lui a proposé une police d'assurance engins et matériels agricoles.

a) Qu'est-ce que l'assurance engins et matériels agricoles ?

L'assurance engins et matériels agricoles couvre les dommages subis par le matériel agricole qui peut être :

- Des engins ou matériel agricoles motorisés (tracteur, moissonneuse, batteuses, etc.) ;
- Tout machine agricole attelé ou non (benne, citerne charrue, outillage agricole semoirs etc.).

b) L'objet de l'assurance

L'objet de l'assurance engins et matériel agricole est de garantir l'assuré, contre les dommages causés à ses engins et aussi contre les dommages matériels occasionnés par l'utilisation de son matériels aux récoltes et aux biens des tiers.

c) Les documents constitutifs du contrat

- La police d'assurance, signée par les deux parties ;
- Copie des conditions générales engins et matériel agricoles ;
- Copie de la déclaration de risque (voir l'annexe n°04 page 121) et des factures justificatives.

d) La durée du contrat : généralement le contrat est établi pour une durée ferme d'une année. Dans notre exemple la date d'effet est le 17/06/2016 et l'échéance du contrat est prévue pour le 16/06/2017.

e) Les types de garanties offertes

Les garanties du contrat d'assurance engins et matériel agricoles peuvent être subdivisé en deux :

- Les garanties de base : incendie et explosions, vol et dommages accidentels ;
- Les extensions de garanties : recours des tiers, extension émeutes, extension participation et séjour aux foires, etc.

f) Les procédures de souscription du contrat

Pour l'assuré :

- Présenter un contrat d'assurance de responsabilité civile fait à la SAA (la BADR n'est pas autorisée à souscrire ce genre de contrat) ;
- Faire une déclaration de risque dans laquelle l'assuré doit préciser les informations nécessaires sur le matériel assuré et indiqué le matériel qui veut assurer, dans l'exemple choisi l'assuré a indiqué qu'il voulait assurer le tracteur, sa remorque et sa citerne.

Pour le banquier :

Après vérification des informations transmises par l'assuré, le banquier procédera à la réalisation de l'assurance :

La souscription du contrat de l'assurance se fait sous l'ORASS un logiciel informatique installé par la SAA au sein de la BADR. Ce logiciel contient des paramètres et des caractéristiques permettant au banquier de faciliter les procédures de souscription. (voir l'annexe n°04 page 120).

g) Le calcul de la prime :

La prime est calculée automatiquement par le logiciel ORASS à condition que le banquier remplit les informations demandées par le logiciel notamment la valeur assurée, cette dernière est calculée comme suit :

La valeur assurée égale à la valeur d'achat de chaque matériel ou bien la valeur déclarée par l'assuré plus la TVA de 17%

Dans l'exemple que nous avons pris (voir l'annexe n°02) la valeur assurée pour chaque matériel est de :

- Tracteur : $2\,000\,000 + (2\,000\,000 * 17\%) = 2.340.000,00$ DA
- Remorque : $400.000 + (400.000 * 17\%) = 468.000,00$ DA
- Citerne : $200.000,00 + (200.000 * 17\%) = 234.000,00$ DA

Dans ce genre de police la banque reçoit une prime de 10%.

3.2.4.2. Exemple 02 : Souscription d'une police d'assurance voyage et assistance à l'étranger

Une cliente de la BADR de Tizi-Rached, désire passer un séjour en Suisse pendant la période estivale, pour une durée allant du 01/07/2016 jusqu'à 30/07/2016. Le banquier lui propose de souscrire une assurance voyage et assistance à l'étranger.

a) Objet de l'assurance voyage et assistance à l'étranger

L'assurance voyage sert à protéger l'assuré financièrement contre les événements soudains et imprévus qui peuvent survenir lors du voyage.

La BADR de Tizi-Rached est dotée d'un logiciel « SECURIMIT » qui lui permet d'effectuer les opérations d'assurance d'une manière automatique pour le compte de la SAPS, pour une commission de 5%.

b) Le calcul de la prime

Elle est payable d'avance, et le montant de la prime totale de la cliente égale à: 2973,08 DA TTC (voir annexe n°03). Cette prime est calculée sur la base des paramètres suivants : la destination ; la durée ; contrat individuel/collectif et selon l'état de santé de l'assuré (car si l'assuré est atteint d'une maladie chronique ou apparition de symptômes, et que pendant le séjour risque un malaise, dans ce cas il est amené à mettre au courant son assureur pour ne pas avoir des malentendus par la suite).

c) Les conditions du contrat

L'assuré est tenu de signer le contrat d'assurance après avoir reconnu et lu les conditions est y afférentes (voir l'annexe n°05 page 124).

d) La carte d'assistance voyage

Le contrat d'assurance voyage comprend un service d'assistance, lors de la conclusion du contrat d'assurance, le banquier remet à son client une carte qui indique le nom de l'assuré et un numéro à composer pour joindre le service d'assistance, pour l'aide ou prolongation du voyage.

Section 3 : Les apports, les contraintes et les perspectives de la bancassurance en Algérie

Il convient de rappeler que notre analyse est purement qualitative pour les raisons suivantes :

- L'état primitif de la bancassurance en Algérie (lancée depuis 2008 mais elle a commencé son activité qu'en 2010) ;
- Faibles données statistiques.

Cette section est le fruit de divers entretiens que nous avons eus avec les responsables de la BADR qui ont bien voulu nous orienter avec leurs conseils si précieux.

1. Les apports de la bancassurance

1.1. Pour la BADR

- **Fidéliser la clientèle de l'agence :** en élargissant sa gamme de produits avec la distribution des produits assuranciers, la BADR offrira plus de produits qui répondront aux besoins de sa clientèle. Ce qui permettra de renforcer sa satisfaction et de la fidéliser ;
- **La rentabilité des réseaux de distribution :** le réseau de ventes de produits d'assurance est le même réseau utilisé pour la distribution des produits bancaires. Ce qui permet, à la BADR de distribuer plus de produits par le même canal et d'augmenter sa rentabilité ;
- **Une meilleure gestion du risque crédit :** en souscrivant des contrats d'assurance-crédit pour ses clients la BADR s'assure le remboursement du crédit accordé, en recevant le capital restant dû, en cas de sinistre ;
- **Optimisation des ressources humaines :** la commercialisation des produits d'assurance par les banquiers, va permettre à ces derniers d'acquérir une nouvelle expérience dans le domaine de l'assurance et d'évoluer dans leur carrière professionnelle ;

1.2. Pour le client

- **La commodité d'accès :** la bancassurance rend le produit plus accessible au client et met à sa disposition un produit différent qui répond mieux à ses attentes et ses besoins. De plus, le client n'a pas à évoquer ses problèmes de placement et d'assurance avec deux interlocuteurs ;
- **La simplicité des objectifs:** la BADR se contente de distribuer des contrats d'assurance simples, contrairement aux compagnies d'assurance qui proposent des contrats d'assurance vie plus complexes ;
- **La lisibilité du produit :** les bancassureurs proposent des contrats plus simples et plus visibles, contrairement aux sociétés d'assurance qui sont toujours critiqués pour les petits caractères plus l'écriture des contrats, surtout en matière d'exclusion. Le but recherché par les banquiers est de faciliter la compréhension avant tout aux chargés de la clientèle des produits qu'ils vendent ;
- **La rentabilité des placements :** la bancassurance n'a pas seulement amélioré la présentation des contrats, mais aussi leur rentabilité pour le compte du client.
Une offre plus accessible : par les produits d'assurance qu'elle va proposer, la BADR va contribuer à banaliser les produits d'assurance vie auparavant destinés à un petit nombre d'épargnants fortunés, et elle va les mettre à la disposition d'un public plus large ;
- **L'amélioration de la qualité de service :** grâce à la bancassurance, la qualité de service rendu à la clientèle va être améliorée, c'est ainsi qu'en Europe durant les années 1990, les banquiers ont été imités par les compagnies d'assurance qui désormais offrent aussi des produits simples largement transparents et peu chargés.

2. Les contraintes

D'après les responsables de bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Rached. La nouvelle activité à savoir la distribution des produits d'assurance, n'attire pas beaucoup de client et il y a qu'une poignée qui vient souscrire des contrats d'assurance. Cela revient à plusieurs facteurs :

- La faiblesse de la culture assurancielle chez les citoyens : pour le citoyen le produit d'assurance vie est un produit illicite aux sens religieux. Cette croyance est fondée sur deux interdictions « le pari sur la mort » et l'intégration dans le calcul de la prime un taux d'intérêt ;
- La bancassurance a du mal à s'adapter au marché du fait qu'elle n'a pas développé des actions marketing adéquates ;

- La limite des réseaux de distribution : les agences n'affichent pas une grande variété de produits comparativement à ceux commercialisés par les compagnies d'assurance (les banques ne sont pas autorisées à distribuer quelque produit d'assurance en particulier ceux de l'assurance automobile), en plus de ça les agences ne dispose pas d'agent commerciale ;
- La lenteur de traitement des opérations au niveau des sociétés d'assurance, et les moyens techniques mis à la disposition de la banque manque de souplesse et de sécurité ;
- Absence de concurrence entre les banques : quand la concurrence n'existe pas sur le marché de bancassurance, les banques n'ont pas de motivations pour développer ce dernier ;
- Manque d'innovation dans tous les processus structurel, organisationnel et dans les produits ;
- La législation algérienne ne prévoit pas la commercialisation des produits bancassurance par internet, à ce propos les banques se limitent généralement à l'ouverture d'un site de présentation de l'organisme.

3. Les perspectives

3.1. Sur le plan marketing

- L'élaboration d'un marketing mix, qui comporte des produits adaptés aux caractéristiques socioculturelles locales (religion, pouvoir d'achat...), combiné avec une communication ciblée et un réseau performant.
- Présenter des produits simples et personnalisés liés aux produits bancaires, des produits qui répondent aux besoins des différents segments de clients de la banque.
- Faire des campagnes publicitaires et d'information dans le but de généraliser et de vulgariser la culture assurancielles, ce qui va permettre par la suite de faire rapprocher les clients des produits d'assurance.
- Améliorer l'image des banques et des compagnies d'assurance auprès de leurs clients et auprès du grand public. Ceci ne pourra se faire sans l'amélioration de la qualité de leurs prestations et la qualité de service rendue à la clientèle. Les banques doivent être à l'écoute de la clientèle et toujours présentes pour l'aider à faire face à tous ses besoins financiers. Les compagnies d'assurance quant à elle doivent réduire les sources de mécontentement des assurés, et rendre les règlements des sinistres plus rapides.

L'objectif est de passer d'un marketing orienté sur le contrat, avec une vision par produit et par branche à un marketing centré sur le client par une approche qualité-service.

3.2. Sur le plan formation et rémunération du réseau

- Faire suivre des formations continue pour les banquiers au niveau national et à l'étranger, ce qui va leur permettre d'acquérir un savoir-faire ;
- Incitation financière, pour la vente des produits d'assurance au niveau des banques, par l'augmentation des commissions perçus sur chaque produit vendu ; envisager une suppression ou une réduction de la taxe sur le chiffre d'affaire des produits d'assurance vie.

3.3. Sur le plan technologique

- Introduire des systèmes d'information modernes et performants qui vont permettre :
 - D'améliorer les services et générer plus d'intérêts en réduisant les coûts et le délai de traitement des opérations ;
 - De proposer des services à distance comme la vente des produits de bancassurance par téléphone.

3.4. Sur le plan macroéconomique

- La stabilité de la demande d'épargne financière des ménages est autant un facteur qui est en faveur de la mise en place d'un modèle de bancassurance algérien, par des innovations et/ou le lancement de nouveaux produits. Ainsi la forte progression enregistrée sur le marché de la bancassurance signifie la capacité des banques à drainer l'épargne des ménages, qui est en constante augmentation.
- Renforcement de la stratégie du groupe banque-assurance : en examinant la réglementation relative aux prises de participation des établissements de crédit dans les entreprises afin de permettre une plus grande participation des banques au capital des sociétés d'assurances. A cet effet, la création d'une compagnie d'assurance affiliée à une banque pourrait intensifier la concurrence et l'innovation en matière de produits de bancassurance.
- Immobilisation du positionnement sur l'assurance de personnes : à côté des assurances dommages, les bancassureurs devront concevoir de nouveaux produits de santé et d'hospitalisation complémentaire ;
- Faciliter la mise en œuvre des partenariats et des nouvelles initiatives de distribution.

Ces mesures ne sont pas seulement nécessaires au développement de la bancassurance, elles sont aussi indispensables et constituent les conditions nécessaires au développement, à la fois, de l'activité assurance et du secteur bancaire.

Conclusion

Le premier constat à faire, est que la commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue une réalité au sein de la BADR, après la signature de l'accord avec la SAA et la SAPS. Mais son expérience dans l'activité de bancassurance reste insuffisante.

Cela est dû à plusieurs raisons que nous pouvons citer comme suit : faiblesse de culture assurancielle chez les citoyens, un réseau de distribution limité, manque d'innovation, la lenteur de traitement des opérations, absence d'un cadre réglementaire et fiscal encourageant le développement de la bancassurance.

Et pour dynamiser le marché de la bancassurance, il convient d'apporter des changements, en améliorant la qualité des services avec un palan marketing bien adapté et une bonne formation et rémunération du réseau de distribution tout en utilisant un système d'information moderne et performant.

Par ailleurs, il est à noter que la relation banque-assurance peut être source d'un essor économique important pour l'Algérie en général et pour les parties prenantes en particulier.

Conclusion générale

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

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

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

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

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

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

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

En somme, nous espérons que notre travail a apporté une contribution fondamentale dans le domaine de la finance, et stimulera la réalisation d'autres travaux dans la même perspective. A vrai dire, nous considérons que les recherches de ce sujet seraient à développer mieux en optant pour une recherche quantitative.



B A D R



**CONVENTION DE DISTRIBUTION DES
PRODUITS D'ASSURANCE PAR LES
BANQUES ET ETABLISSEMENTS
FINANCIERS ET ASSIMILES
CONCLUE ENTRE LA SAA ET
LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE
DEVELOPPEMENT RURAL - BADR -
N° 01/2008**

LES PARTIES

Entre les soussignés

La Société Nationale d'Assurance, par abréviation SAA, dont le siège social est sis au 05 Boulevard Ché Guevara Alger 16000, représentée par son Président Directeur Général, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes.
Ci-après dénommée «**L'Assureur** ».

D'une part,

Et

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, par abréviation BADR, dont le siège social est sis au 17, Boulevard Colonel AMIROUCHE Alger, représentée par son Président Directeur Général, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présents.
Ci-après dénommée «**Le Mandataire** »,

D'autre part,

Il est convenu ce qui suit :

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION:

- Ordonnance n° 95-07 du 23 Chaabane 1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée ;
- Décret n° 07-153 du 5 Joumada el Oula 1428 correspondant au 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 ;
- Arrêté n° 60 du 6 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, Etablissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Les annexes jointes à la présente convention font partie intégrante de celle-ci.

ARTICLE 1 : Objet de la convention.

La présente convention a pour objet de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

En vertu de la présente convention et dans le cadre de l'arrêté du 6 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

ARTICLE 2 : Produits d'assurance.

Les produits d'assurance à distribuer par le mandataire sont indiqués en annexe 01 de la présente convention.

ARTICLE 3 : Réseau de distribution.

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en annexe02 de la présente convention.

Le mandataire désigne des agents souscripteurs en assurance habilités dont la liste est validée par l'assureur.

L'assureur peut demander au mandataire à faire cesser la distribution des produits d'assurance par l'une de ses agences ou le changement d'un agent souscripteur.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ARTICLE 4 : Circonscription territoriale.

Les agences du mandataire prévues à l'article 3 ci-dessus opèrent, pour la distribution des produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité.

ARTICLE 5 : Pouvoirs du mandataire.

Dans le cadre de la présente convention, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurances cités en annexe 01 dans les agences figurant en annexe 02 et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 ;
- Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurances souscrits ;
- Relancer le paiement des primes périodiques à l'échéance ;
- Recevoir les déclarations de sinistres, les demandes de rachat et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;
- Faire signer la quittance d'indemnité par le bénéficiaire de l'indemnité ;
- Remettre le chèque de règlement des sinistres au bénéficiaire contre la signature de la décharge ;
- Informer par tous moyens les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels.

ARTICLE 6 : Pouvoirs de souscription.

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 de la présente convention.

ARTICLE 7 : Reversement des primes.

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu d'un commun accord sans pour autant dépasser un délai maximum de 10 jours après l'encaissement de celles-ci.

En cas de non reversement des primes dans le délai convenu à l'alinéa 1^{er} ci-dessus pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de dix (10) jours. Au-delà et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut résilier, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement sont fixées d'un commun accord.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ARTICLE 8 : Rémunération du mandataire.

En vertu de la présente convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués à l'annexe 04 et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

ARTICLE 9 : Obligations de l'assureur.

Sans préjudice des obligations légales ou contractuelles, l'assureur s'engage à :

- Dispenser une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la réglementation en vigueur. Cette formation débutera dès signature de la présente convention. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96 heures et suivant les modalités fixées à l'annexe 6 de la présente convention ;
- Mettre en œuvre, auprès de l'association des sociétés d'assurance et de réassurance, la procédure d'obtention de la carte professionnelle ;
- Fournir au mandataire la documentation technico-commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance ;
- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des prestations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurances objet de la présente convention ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leur contrat d'assurance.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ARTICLE 10 : Obligations du mandataire.

Sans préjudice des obligations légales, le mandataire s'engage à:

- Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer, au sein des agences prévues à l'annexe 2 ci jointe, les produits d'assurances des autres sociétés d'assurance;
- Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents ayant suivi la formation prévue par la réglementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'association des assureurs ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs, de règles de souscription dans la limite des pouvoirs conférés en annexe 03 ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'Assureur;
- Tenir à jour les registres réglementaires en se conformant aux instructions et aux modèles diffusés par l'Assureur;
- Promouvoir l'image de marque de l'Assureur en veillant au respect des normes requises par l'Assureur en matière de signalétique et de conditions d'accueil de la clientèle ;
- Transmettre à l'Assureur tous les documents relatifs à la souscription, aux prestations et aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires tels que définis en annexe 5 ;
- Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.

ARTICLE 11 : Suivi de la convention

L'assureur peut effectuer des opérations de vérification, sur place, de la gestion des contrats d'assurances souscrits dans le cadre de la présente convention par l'agent souscripteur, soit à la demande du mandataire, soit à l'initiative de l'assureur.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ARTICLE 12 : Confidentialité

Chaque partie s'engage à veiller à la confidentialité des informations liées aux assurés et/ou bénéficiaires des contrats d'assurance ainsi que celles relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.

ARTICLE 13 : Droits de propriété intellectuelle et industrielle

Les droits de propriété relatifs à l'ensemble des produits, services et tout développement technique et informatique réalisé par l'une des parties dans le cadre de la présente convention sont et demeurent sa propriété exclusive et ne sont pas transférables à l'autre partie.

ARTICLE 14 : Droits de propriété du portefeuille

Le portefeuille des contrats souscrits par le mandataire au nom et pour le compte de l'Assureur est et demeure la propriété exclusive de l'Assureur.

ARTICLE 15 : Modification de la convention.

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord.

Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

Les nouvelles dispositions ou modifications prennent effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

ARTICLE 16 : Résiliation de la convention.

La présente convention peut être résiliée d'un commun accord entre les deux parties.

Elle peut être résiliée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties au moyen d'une notification par lettre recommandée avec accusé de réception au moins trois mois avant son échéance.

Elle est résiliée si l'une des deux parties n'honore pas ses obligations définies, selon le cas, par les articles 9 et 10 de la présente convention.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

Elle est résiliée de plein droit et sans préavis en cas de liquidation judiciaire ou amiable, de cessation d'activité ou par l'impossibilité d'exécution pour une cause indépendante de la volonté des parties.

ARTICLE 17 Effets de la résiliation.

En cas de résiliation de la présente convention, le mandataire cesse toute distribution de produits d'assurance objet de cette convention.

Les contrats souscrits avant la date de résiliation continuent de produire leurs effets jusqu'à leurs termes respectifs.

La décision de résiliation doit indiquer le sort des contrats en cours.

En cas de résiliation unilatérale, il peut être demandé à la partie ayant pris l'initiative, une indemnité pour les dépenses engagées et/ou à titre des dommages et intérêts. Le montant de l'indemnité est fixé à l'amiable.

ARTICLE 18 : Règlement des litiges et arbitrage.

En cas de litige entre les parties, né de l'exécution, inexécution ou interprétation des dispositions et annexes de la présente convention, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable ou recourir à l'arbitrage pour le règlement de ce litige.

Les parties désignent d'un commun accord trois arbitres pour statuer sur le litige. Les arbitres entendent les représentants des parties, dûment mandatés, leurs plaidoiries et rendent une décision arbitrale.

La décision est exécutoire, irrévocable et opposable aux deux parties.

Si, dans un délai d'un mois à compter de la saisine de l'une des parties demandant le règlement du litige par l'arbitrage, l'autre partie ne répond pas ou aucune solution n'est dégagée pour le règlement du litige, les parties conservent le droit de saisine du tribunal compétent.

ARTICLE 19 : Juridiction compétente.

En cas de non règlement du litige à l'amiable ou par l'arbitrage, le litige est porté devant le tribunal territorialement compétent par la partie la plus diligente.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ARTICLE 20 : Date de prise d'effet et durée.

La présente convention prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Elle est établie pour une durée de trois années, renouvelable.

Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins trois (3) mois avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait à Alger, le

LE MANDATAIRE	L'ASSUREUR
<u>La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural</u>	<u>La Société Nationale d'Assurance</u>
Président Directeur Général	Président Directeur Général

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXES

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 01 : Liste des produits d'assurance à distribuer par le mandataire

➤ **En assurances de personnes :**

- Produit de capitalisation « Avenir Retraite » ;
- Produit d'assurance en cas de décès « Associés » ;
- Produit d'assurance en cas de décès « Remboursement Crédit » individuelle ;
- Produit d'assurance Mixte « Sécurité Plus » ;
- Produit « Retraite Plus Individuelle » ;
- Produit d'assurance « Individuelle – Accidents » ;
- Produit d'assurance Voyage et assistance à l'étranger ;
- Produit d'assurance d'indemnités forfaitaires en cas d'hospitalisation chirurgicale.

➤ **En assurances de risques d'habitation :**

- Produit d'assurance Multirisques Habitation ;
- Produit d'assurance contre les effets des catastrophes naturelles sur les risques d'habitation.

➤ **En assurances de risques agricoles :**

- Assurance contre l'Incendie des récoltes ;
- Assurance contre la Grêle ;
- Assurance Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes ;
- Assurance Multirisques Serres ;
- Assurance Jeunes Plantations ;
- Assurance Multirisques Exploitations Agricoles ;
- Assurance Multirisques Bétail ;
- Assurance Multirisques Elevages Avicoles.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 02 : Liste des agences du mandataire habilitées à distribuer les produits d'assurance

AGENCE	ADRESSE	CODE	TEL / FAX
Amirouche	17, boulevard Colonel Amirouche Alger	060	021-63.48.83 021-63.48.85 021-63.45.44
A.L.E El Harrach	02, rue Ouled Sidi Cheikh Hassen Badi (BELFORT)	635	
A.L.E Chéraga	08, rue Abane Ramdane Chéraga ALGER	634	021-52.59.75 021-52.34.08
A.L.E Birkhadem	3, rue Cherif Ahmed Birkhadem - Alger	638	021-44.00.22 021-44.00.43 021-54.12.31
A.L.E Pins Maritimes	SAFEX Stand Ministère de l'Agriculture pins maritimes Alger	625	021-21.01.49 021-21.96.32 021-21.90.64 021-21.91.27
A.L.E ROUIBA	19, Rue Layachi rouiba 35300	622	021-81-42-90 021-81-42-91
A.L.E Chlef	Rue des Martyres chlef	261	027-77.43.65 027-77.28.23
A.L.E Ghardaïa	Avenue du 1 ^{er} Novembre Ghardaïa	292	029-88.44.24 029-88.43.45 029-88.81.24
A.L.E Laghouat	Avenue de l'indépendance Laghouat	297	029-93.19.66 029-93.28.00 029-90.11.42
A.L.E Oum El Bouagui	Rue Abbad Allaoua Oum El Bouaghi	324	032-42.14.36 032-42.81.66 032-42.14.36
A.L.E Khenchla	Rue Laghouat Abbès Khenchela	326	032-32.19.05 032-32.15.30

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 02 : Liste des agences du mandataire habilitées à distribuer les produits d'assurance (Suite)

AGENCE	ADRESSE	CODE	TEL / FAX
A.L.E Batna	Place de la Liberté (face gare routière) Batna	336	033-80.70.40/41 033-80.70.62
A.L.E Béjaia	Rue de la Liberté no 49 BP 501 Béjaia	357	034-20.50.83 034-20.55.44 034-20.20.27
A.L.E Biskra	02, rue Ben Badis Biskra	393	033-74.98.62 033-74.05.21
A.L.E El Oued	Cité des 400 logts BP 153 El Oued	388	032-24.84.82 032-24.94.91
A.L.E Béchar	Rue cdt Ferradj centre ville Béchar	409	049-80.12.24 049-80.11.53
A.L.E Blida	07, Place du 1er Novembre Blida	426	025-41.15.54 à60 025-41.98.05
A.L.E Bouira	01, rue Mouloud Amrouche Bouira BP 142	458	026-94.11.00 026-94.75.58 026-94.12.63
ALE Tindouf	CITE MOUSSANI	410	049 - 92-36-23 049 -92-20-39
A.L.E Tebessa	Bd colonel Mahmoud Cherif Tebessa	488	037-48.23.00 037-47.25.83 037-48.19.85
A.L.E Tlemcen	11, rue de la Paix Tlemcen	513	043-26.40.73 043-26.56.46 043-26.36.95
A.L.E Tiaret	1, rue Pasteur Tiaret	541	046-41.55.22 046-41.80.27 046-41.73.43 046-41.79.30
A.L.E Tissemsilit	Bd de l'Indépendance Tissemsilit	544	046-47.92.61 046-47.92.53 046-47.83.60

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 02 : Liste des agences du mandataire habilitées à distribuer les produits d'assurance (Suite)

AGENCE	ADRESSE	CODE	TEL / FAX
A.L.E Sétif	Avenue du 8 mai 1945 BP 120 Sétif	697	036-84.62.46 036-84.62.40
A.L.E Saida	17, avenue des Chouhadas CP 2000 BP 198	725	048-51.10.33 048-51.17.24
A.L.E El Bayadh	05, rue Bey Boukhobza CP 32000 BP 205	730	049-72.49.71 049-72.49.28
A.L.E Skikda	07, rue Mourad Didouche Skikda	744	038-76.11.76 038-76.36.69
A.L.E Sidi Bel Abbes	Place du 1er Novembre Sidi Bel Abbes	763	048-54.37.29 048-54.23.78 048-54.12.24 048-54.23.77
A.L.E Annaba	20, rue de la Révolution Annaba	802	038-86.78.75 038-36.78.22 038-86.80.67
A.L.E Souk Ahras	31, Victor Hugo Souk Ahras	822	037-32.83.76 037-32.74.14 037-32.84.82
A.L.E Guelma	Angle Jugurtha GUELMA	821	037-26.63.17 037-26.68.04
A.L.E Constantine	Avenue Zabana BP 419 Constantine	831	031- 92.99.74/55 031-92.18.81
A.L.E Médéa	Tour d'affaires Theniet El Hadjar Médéa	846	025-58.11.10 025-59.42.00
A.L.E Mostaganem	3, avenue Benyahia Benslimane Mostaganem	866	045-.21.20.97 045-21.20.98 045-21.78.54
A.L.E M'sila	Nouvelle Cité Administrative M'sila	904	035-55.67.13 035-55.66.27 035-55.65.57

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 02 : Liste des agences du mandataire habilitées à distribuer les produits d'assurance (Suite)

AGENCE	ADRESSE	CODE	TEL / FAX
A.L.E Mascara	Place Emir Abdelkader BP 168 Mascara	921	045- 82.48.86/87 045-85.62.02
A.L.E Ouargla	Avenue de la Palestine BP 519 Ouargla	934	029-76.05.27 029-76.06.29 029-76.63.42 029-76.08.98
A.L.E Tamanrasset	Centre Commercial Tamanrasset	298	029-34.42.31
A.L.E Illizi	Centre Commercial Illizi	946	029-42.12.90 029-42.16.05
A.L.E Oran	14, rue Larbi Ben M'hidi Oran	949	041-40.62.05 041-40.71.02 041-40.26.35 041-40.20.41 041-40.26.04
ALE Adrar	Place des Martyrs	252	049-96-04-10 049-96-04-09
A.L.E Bourdj Bou Arreridj	26, rue Larbi Ben M'hidi Bordj Bou Arreridj	696	035-68.57.71 035-68.57.61
A.L.E Tipaza	Rue du 1 ^{er} Novembre Tipaza	448	024-47.82.56 024-47.82.57 024-47.82.58 024-47.82.80 024-47.82.57
ALE Boufarik	Place de la Liberté	429	025-47-15-56 025-47-15-23 025-47-20-05
A.L.E Ain Defla	01, Rue Haimoud Ali Ain Defla	265	027-60.22.60 027-60.46.65

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 02 : Liste des agences du mandataire habilitées à distribuer les produits d'assurance (Suite)

AGENCE	ADRESSE	CODE	TEL / FAX
A.L.E Ain Temouchent	Complexe bd d'Oran Ain Temouchent	772	043-60.21.00 043-60.25.00 043-60.23.12
A.L.E Relizane	Rue Cheikh Larbi Tebessi Relizane	870	046- 92.49.45/47 046-94.95.59
A.L.E Mila	15, Rue Benkara Mila	834	031-57.82.21 031-57.74.68 031-57.82.01
A.L.E Boumerdès	17, avenue des Chouhadas CP 2000 BP 198	725	048-51.10.33 048-51.17.24
ALE Djelfa	Cite Saadat	651	027-87-48-15 027-87-48-17 027-87-48-14
ALE Annaba	20 Cours de la Revolution	802	038-86-78-75 038-86-78-22 038-86-80-67
ALE Tarf	7 Rue du SAHRA	803	038-66-34-08 038-66-34-08
ALE Tizi Ouzou	BD Moh Said Ouzeffoun	580	026-22-75-61 026-22-78-83 026-22-80-52 026-22-75-71 026-22-75-69 026-22-98-65
ALE Jjel	Avenue Emir Abdelkader	676	034-47-11-46 034-47-41-36

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 03 : Les pouvoirs de souscription du mandataire**• En assurance de personnes :**

- Le produit « Avenir Retraite » est distribué uniquement en mode de versement programmé (avec autorisation prélèvement sur le compte). Le montant du premier versement doit être au moins de deux milles (2.000) DA et inférieur ou égal à dix milles (10.000 DA). Chaque versement ultérieur doit être d'un montant au moins égal à mille (1000) DA et inférieur ou égal à cinq mille (5.000) DA ;
- Le montant à garantir en assurance « Associés » doit être d'au moins cinq cent mille (500.000) DA et inférieur ou égal à deux millions et demi (2.500.000)DA par tête à assurer ne dépassant pas 60 ans à la date de souscription et ne présentant pas d'anomalies de santé selon le questionnaire de santé ou/et le rapport médical ;
- Le contrat d'assurance « Sécurité Plus », le montant à garantir en cas de décès doit être d'au moins cinq cent mille (500.000) DA et au plus à deux millions et demi (2.500.000) DA par tête à assurer ne dépassant pas 60 ans à la date de souscription et ne présentant pas d'anomalies de santé selon le questionnaire de santé ou/et le rapport médical ;
- Le montant à garantir en « ARC » Individuelle doit être d'au moins cent mille (100.000) DA et inférieur ou égal à deux millions et demi (2.500.000) DA par tête à assurer ne dépassant pas 60 ans à la date de souscription et ne présentant pas d'anomalies de santé selon le questionnaire de santé ou/et le rapport médical ;
- Le montant à garantir en cas de décès « Individuelle- Accidents » doit être d'au moins cinquante mille (50.000) DA et inférieur ou égal à un million (1.000.000) DA uniquement pour les classes de professions I,II,III et IV prévues par le tarif ;
- Le montant à garantir en cas de décès en assurance voyage et assistance à l'étranger doit être d'au moins cinquante mille (50.000) DA et inférieur ou égal à un million (1.000.000) DA couvrant des personnes ne dépassant 65 ans à la souscription et en appliquant strictement les règles d'acceptations édictées par l'assureur ;

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 03 : Les pouvoirs de souscription du mandataire (Suite)

- **En assurance de personnes (suite):**
 - Le montant de l'indemnité Journalière à garantir en assurance « Hospitalisation Chirurgicale » doit être d'au moins deux mille cinq cent (2.500) DA et au plus de cinq mille (5.000) DA couvrant des personnes ne dépassant pas l'âge de 60 ans à la souscription en appliquant les règles d'acceptation de l'assureur.

- **En assurance de risques d'habitations :**
 - Le mandataire peut distribuer le produit « Multirisques Habitation » dans les limites ci-après :
 - La valeur des sommes à assurer au titre du contenu (mobilier) est limitée à un million huit cent milles (1.800.000) DA. Les objets dépassant la valeur unitaire de cinquante milles (50.000) DA doivent faire l'objet d'établissement d'une liste d'objets assurés. Egalement, les objets de valeur (bijoux et autres valeurs précieuses) doivent faire l'objet d'un état descriptif à part et dont la valeur à assurer ne doit pas dépasser trois cent mille (300.000) DA.
 - La valeur du contenant (bâtiment) à assurer est limitée à dix millions (10.000.000) DA.
 - L'assurance contre les effets des catastrophes naturelles est commercialisée conformément aux règles de souscriptions édictées sans limite de montants à assurer.

- **En assurance de risques agricoles :**
 - Le mandataire peut distribuer les produits d'assurance des risques agricoles indiqués dans l'annexe 01 dans les limites des sommes assurées ci-après :
 - Incendie des récoltes à 5.000.000 DA ;
 - Grêle à 5.000.000 DA ;
 - Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes à 5.000.000 DA ;
 - Multirisques Serres à 1.500.000 DA ;
 - Jeunes Plantations à 1.000.000 DA
 - Multirisques Exploitations Agricoles à 5.000.000 DA ;

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 03 : Les pouvoirs de souscription du mandataire (Suite)

- Pour la Multirisques Bétail et la Multirisques Elevages Avicoles, leurs souscriptions seront soumises à un accord préalable de l'Assureur compte tenu de la fragilité de ces risques soumis à un contrôle technique et sanitaire par un expert vétérinaire avant toute souscription.
- **En cas de dépassement des pouvoirs de souscription ci-dessus :**
Le mandataire est tenu de soumettre préalablement le risque objet d'assurance à l'appréciation de l'assureur qui fixera les conditions de couvertures et la prime à payer.

ANNEXE 04 : Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire

Produits d'assurances à distribuer	Taux de commission
Contrat de capitalisation « Avenir Retraite »	03 % sur le premier versement et 01% sur chaque versement ultérieur
Contrat d'assurance « Associés »	10 %
Contrat d'assurance « ARC » Individuelle	10 %
Contrat d'assurance « Sécurité Plus »	10 %
Contrat « Retraite Plus Individuelle	03 %
Produit « Individuelle – Accidents »	15 %
Produit d'assurance Voyage et assistance à l'étranger	Option A : 05 % Option B : 10 %
Produit « Hospitalisation chirurgicale »	15 %
Produit « Multirisques Habitation »	20 %
Produit « Cat-Nat Habitation »	05 %
Produit « Incendie des Récoltes »	10 %
Produit « Grêle »	10 %
Produit « Multirisques Grêles et Incendie des Récoltes »	10 %
Produit « Multirisques Serres »	10 %
Produit « Jeunes Plantations »	10 %
Produit « Multirisques Exploitations Agricoles »	10 %
Produit « Multirisques Bétail »	10 %
Produit « Multirisques Elevages Avicoles »	10 %

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 05 : Les documents à transmettre par le mandataire à l'assureur relatifs aux prestations et indemnités servies.

- **Souscription, modification, encaissement et relance des primes :**
 - Les souches des contrats et avenants accompagnées des bordereaux des émissions ;
 - Quittance d'encaissement des primes ;
 - Lettre de mise en demeure à l'occasion de la relance des primes ;
 - Lettre recommandée de notification de la résiliation ou de la réduction des contrats.

- **Prestations et indemnités servies :**
 - Déclaration de sinistres et les pièces justificatives exigées dans le contrat d'assurance concerné ;
 - Demande de rachat accompagnée de l'original du contrat d'assurance concerné ;
 - Quittance d'indemnité signée ;
 - Décharge de remise de chèques

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

ANNEXE 06 : Modalités de mise en œuvre du stage à dispenser aux agents souscripteurs du mandataire

- *Organisme formateur*: SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE – SAA
- *Lieu de la formation* : CENTRE DE FORMATION DE TIZI OUZOU, DE BATNA et D'ORAN
- *Durée*: 06 semaines par formation.
- *Formation théorique*:

<i>Modules</i>	<i>Volume horaire</i>
Les bases techniques d'assurance	06 heures
Le droit des assurances	15 heures
Les assurances de personnes	24 heures
La multirisques « Habitation » et ses différentes garanties	18 heures
Les assurances contre les effets des catastrophes naturelles	06 heures
Les assurances agricoles	09 heures
Le marketing opérationnel	18 heures
L'informatique (utilisation progiciel Orass)	21 heures
Test final	03 heures

Total : 120 heures

- *Formation pratique*:
 - o *Lieu (structure)*: Agences SAA
 - o *volume horaire* :
 - Production : 30 heures ;
 - Techniques de vente : 30 heures.
- *Autres informations* : En raison de la capacité d'accueil limitée des centres de formation de la SAA, la formation des agents souscripteurs sera organisée en groupe de trente personnes maximum.

Convention de distribution des produits d'assurance de la SAA par la B.A.D.R.

Police
en projetPolice - Assurances Engins Agricoles
N° : 13405 - -9345

Conditions Particulières

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.
Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Unité : 20 Direction Regionale TIZI OUZOU
 Agence : 13405 A.L.E Tizi rached
 Adresse : Tizi Ouzou 15000 TIZI OUZOU
 Téléphone : Fax :
 Branche/Catégorie : 2317 Assurances Engins Agricoles Contrat Ferme
 Date d'effet : 17/06/2016 Date d'échéance : 16/06/2017

Nom/Raison sociale : Mr BEN BOUZID SALIM
 Adresse : VGE TIZI OUZOU CNE TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU
 Activité : Agriculture Profession : Arboriculteur, Agriculteur
 Observation :

Nom/Raison sociale : BEN BOUZID SALIM Adresse : VGE TIZI OUZOU CNE TIZI OUZOU

1 TRACTEUR +REMORQUE+MATERIELS
 Adresse : MEME ADRESSE
 Ville : 15000 TIZI OUZOU

Caractéristiques

Usage Matériel Agricole	Besoins Propres du Propriétaire
Genre Matériel Agricole Roulant	Tracteur à Roue
Marque Engin	MASSEY FERGUSON
Date Mise en Circulation	01/05/2016
Valeur Assurée	2.340.000,00 DA
Genre Matériel Agricole Attelé	REMORQUE
Année d'Acquisition	01/05/2016
Valeur Assurée	468.000,00 DA
Genre Autre Matériel Agricole	CITERNE
Année d'Acquisition	01/06/2016
Valeur Assurée	234.000,00 DA

Garanties	Capital	Taux	Prime
Incendie/Explosions			18.532,80
Voi		2,70%	8.213,40
<i>Franchise Absolue: 2 000 DA du Montant de l'indemnité</i>			
2.000,00			
Dommages Accidentels		3,00%	91.260,00
<i>Franchise Absolue: 2 500 DA du Montant de l'indemnité</i>			
2.500,00			

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
118.006,20	250,00	20.103,56	0,00	40,00	138.399,76

**Police
en projet**

Police - Assurances Engins Agricoles
N° : 13405 - -9345
Conditions Particulières

Fait à TIZI OUZOU, le 16/06/2016
Le Souscripteur

Pour la SAA

Assurance Voyage et Assistance à l'étranger

Police N° : 588/2016/1102/0000020

CONDITIONS PARTICULIERES

AGENCE > BADR N° 588 - Tizi Rached

Le présent contrat est régi tant par l'Ordonnance N° 96/07 du 25/01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi N°06/04 du 20/02/2006, que par l'Ordonnance 75/58 du 26/09/1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et les conditions particulières qui suivent.

POLICE		N°588/2016/1102/0000020	
Contrat	Contrat Individuel / Assurance Voyage et Assistance à l'étranger		
Destination	ZONE 1 - SUISSE		
Capital garanti décès accidentel	200 000 DA (1)		
Frais médicaux (option A ou B)	30 000 EUROS (2)		
Durée d'assurance	30 jours	Effet le 01/07/2016	Echéance le 30/07/2016

(1) Capital décès accidentel (en DA) garanti pour chaque assuré souscrivant au contrat

(2) Frais médicaux (en EUROS) pour chaque assuré souscrivant au contrat

SOUSCRIPTEUR		COORDONNEES	
Nom et Prénom	BEN BOUZID NADIA		
Adresse/Téléphone	TIZI OUZOU CNE TIZI OUZOU TIZI OUZOU	0558593020	

ASSURE(S)	NOM ET PRENOM	DATE DE NAISSANCE	N° DE PASSEPORT	PRIME NETTE (DA)
Assuré 1	BEN BOUZID NADIA	15/02/1980	123456789	2 643,08

DECOMPTE DE PRIME

PRIME NETTE (DA)	COUTS DE POLICE (DA)	DROITS DE TIMBRES (DA)	PRIME TOTALE (DA)
2 643,08	250	80,00	2 973,08

STATUT DU CONTRAT : DEVIS (Police non réglée)

Je soussigné(e),

- Reconnait avoir reçu la notice d'information du présent contrat.
- Déclare, en outre, que les informations ci-dessus sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

NOTICE D'INFORMATION - Assurance Voyage et Assistance à l'étranger Police N° : 588/2016/1102/0000020
CONDITIONS PARTICULIERES

AGENCE > BADR N° 588 - Tizi-Rached

GARANTIES	CAPITAL ASSURÉ
<p>Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décès accidentel • IPT • Frais médicaux et pharmaceutiques <p>Assistance voyage à l'étranger</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perte de bagages, max =40kg, (20 Euros /kg) • Retard de vol de plus de 04h. (200 Euros) • Retard livraison bagages +de 10h. (350 Euros) • Soins dentaires d'urgence (350 Euros). • Avance caution pénale (10000 Euros) • Assistance juridique (5000 Euros) • Frais de secours, recherche et sauvetage (10000 Euros) • Prolong.séjours hôpital. (100 Euros/nuit, max=8n) • Retour anticipé de l'assuré - • Rapatr.membr famille assurés • Transport médicalisé • Visite d'un proche. 	<ul style="list-style-type: none"> • capital assuré • capital assuré • 10 % du capital assuré <p>Limite</p> <ul style="list-style-type: none"> • 86.104,00 DA • 16.144,50 DA • 32.289,00 DA • 17.220,80 DA • 1.076.300,00 DA • 430.520,00 DA • 215.260,00 DA • 6.457,80 DA • frais réels • frais réels. • frais réels. • Billet Aller /Retour.
NOTE IMPORTANTE AUX CLIENTS	
<p>Pour toute intervention médicale, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'assisteur avant son retour au pays, dans le cas échéant il ne pourra prétendre à aucun remboursement. Une franchise de 10 Euros reste à la charge de l'assuré en cas de règlement du sinistre.</p>	
LE NUMERO DE L'ASSISTEUR EN CAS DE SINISTRE	
+213 21 98 00 33	
<p>Dans le cadre de la gestion du produit Assurance Voyage et Assistance à l'Etranger, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur dans le cas de modification de son contrat dans un délai de 72 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, et dans le cas de demande de résiliation du contrat, le calcul de la prime à ristourner se fait au prorata et pour cela le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'original du contrat avec la carte d'assistance ; ▪ La notification de refus délivrée par le consulat sollicité ; ▪ Copie des cinq premières pages du passeport. 	

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

NOTE TECHNIQUE ASSURANCES ENGINS ET MATERIEL AGRICOLES

LE CONTRAT D'ASSURANCE ENGINS ET MATERIEL AGRICOLES

I/- Objet de la police :

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

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

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

II/- Garanties du contrat Engins et Matériel Agricoles :

Les garanties du contrat d'assurance Engins et matériel agricole peuvent être scindées en deux :

A/- Les garanties de base : les garanties de base de ce contrat sont les suivantes :

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

B/- Les extensions de garanties : le contrat d'assurances Engins et matériel agricole prévoit des extensions de garanties (recours des tiers) et des exclusions rachetables (garanties pouvant être rachetées par l'assuré moyennant paiement de primes additionnelles) ; celles-ci sont désignées comme suit :

- ❖ Recours des tiers ;
- ❖ Extension Acte de Terrorisme et de Sabotage (ATS) ;
- ❖ Extension Emeutes et Mouvement Populaires (EMP) ;
- ❖ Extension Participation et séjour aux foires.

Il faut savoir que l'octroi de certaines garanties ou extensions de garantie obéit aux conditions ci-après :

- La garantie vol ne peut être consentie sans la garantie incendie ;
- L'extension Recours des tiers est réservée uniquement aux engins motorisés : **tracteurs et moissonneuses-batteuses** ;

- La garantie dommages accidentels est subordonnée à la souscription des garanties incendie et vol d'une part, et elle n'est consentie que pour le matériel neuf ou celui âgé de **cinq (5) ans et moins** d'autre part ;
- Les extensions de garanties ATS et EMP **ne peuvent être** souscrites séparément (elles sont consenties au même temps) et sont liées à la souscription de la garantie dommages accidentels.

III/- Tarification : (voir tarifs ci-joint)

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

1. Les garanties du contrat sont réservées exclusivement aux engins et matériel agricoles destinés aux travaux agricoles et circulant à **l'intérieur de l'exploitation agricole ou à ses abords immédiats**.
2. Les primes des garanties dommages du présent contrat s'appliquent sur une assiette de prime représentant, **soit la valeur à neuf, soit la valeur vénale de l'objet assuré**.
3. La garantie Recours des tiers est réservée uniquement aux engins agricoles automoteurs : **tracteurs et moissonneuses-batteuses**. La prime d'assurance de cette garantie est proportionnelle à la **durée des travaux et au capital** souscrit par l'assuré.
4. L'extension Participation et séjour en foires est consentie pour une durée **maximale de 07 jours**, c'est-à-dire la couverture de la Société peut aller de 1 à 7 jours au maximum, au choix de l'assuré.

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

IV/- Souscription :

IV.1 : Condition de souscription : la souscription du contrat d'assurance Engins et matériel agricoles est subordonnée à la présentation d'un contrat d'assurance de responsabilité civile en circulation (assurance légale) pour le matériel agricole roulant (tracteur et moissonneuse-batteuse notamment).

IV.2 : Déclaration de risque : la déclaration de risque (**modèle ci-joint**) doit être soigneusement remplie par l'assuré. Celle-ci doit identifier correctement les engins et préciser leurs caractéristiques (Incendie, N° de châssis, valeur, etc...).

Pour le matériel neuf, l'assuré doit joindre à sa déclaration de risque les factures d'achat du matériel.

A la souscription, la présentation de la carte grise est obligatoire lorsqu'il s'agit d'un matériel agricole roulant.

IV.3 : Durée du contrat : le contrat est établi pour une durée ferme d'une année.

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

1. **durée moins de 03 mois** 35% de la prime annuelle.
2. **durée de 03 à 06 mois** 55% de la prime annuelle.
3. **durée de plus de 06 mois** **application du tarif annuel.**

IV.4 : Valeur assurée : la valeur assurée de chaque matériel est égale à la valeur d'achat du matériel ou à la valeur déclarée (ou fixée) par l'assuré.

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

IV.5 : Primes d'assurance : les primes d'assurances sont calculées pour chaque catégorie de garanties comme suit :

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

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

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

V/- Pouvoir de souscription :

Pour un engin ou matériel agricole d'une valeur de plus de **Cinq millions de DA (5.000.000,00 DA)**, il y a lieu de consulter l'assureur (la Direction Régionale SAA de rattachement) pour accord de souscription préalable.

VI/ - Documents constitutifs du contrat d'assurance :

Le contrat d'assurance doit être constitué de :

- La police d'assurance, signée par les deux parties.
- Copie des conditions générales Engins et Matériel Agricoles.
- Eventuellement, copie de la déclaration de risque et des factures justificatives.

VII/- Gestion sinistre :

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

- **TROIS (03) Jours** qui suivent en cas de sinistre Vol.
- **SEPT (07) Jours** pour les autres risques.

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

Franchises : à titre d'information, en cas de sinistre, les franchises ci-après sont déduites du montant de l'indemnité :

- ▶ **Dommages accidentels** : Franchise absolue forfaitaire de 1.000,00 DA
- ▶ **Vol** : Franchise absolue forfaitaire de 1.000,00 DA

- ▶ **Emeutes et mouvements populaires** : Franchise absolue de 10 % du montant de l'indemnité.
- ▶ **Actes de terrorisme ou de sabotage** : Franchise absolue de 10 % du montant de l'indemnité.

Souscription sous ORASS

Le paramétrage sous ORASS des caractéristiques des engins ou matériel pouvant être assurés a été effectué sur la base de trois dossiers distincts : **Engins Roulants / Matériel tracté ou attelé / Autres matériel agricole.**

1^{er} dossier : Engins roulants

Les caractéristiques de ce dossier sont réservées au matériel agricole roulant qui peut être : un tracteur à roue, un tracteur à chenille ou une moissonneuse-batteuse.

Toutes les caractéristiques de ce dossier doivent être saisies correctement, à savoir :

- **Usage du matériel agricole** : } à partir de la table paramétrique d'ORASS
- **Genre du matériel agricole** : }
- **Marque de l'engin** :
- **N° de châssis ou de série** :
- **N° d'immatriculation** :
- **N° de moteur** :
- **Date de mise en circulation** : } à partir de la carte grise
- **Valeur assurée du matériel** : c'est la valeur à neuf (facture) ou la valeur vénale du matériel assuré.

A ce titre, la présentation de la carte grise pour le matériel roulant est obligatoire à la souscription.

Dossiers 2 et 3 : Matériel tracté ou attelé / Autres matériels agricoles

Pour ces deux dossiers, les caractéristiques "Genre matériel" et "N° de châssis ou de série" ainsi que l'"Année d'acquisition" doivent être saisies correctement pour, qu'en cas de sinistre, l'identification de l'objet assuré soit située clairement.

En même titre que le premier dossier, la valeur assurée du matériel peut représenter, soit sa valeur à neuf (cas de matériel neuf), soit sa valeur vénale.

Dossier Recours des voisins et des tiers : pour cette garantie, il faut impérativement choisir la durée des travaux (table paramétrique ORASS) et préciser la date de début des travaux et la date de fin des travaux agricoles.

Exemple : Assurance d'un tracteur avec benne

Dans ce cas, les caractéristiques du tracteur sont saisies au **dossier N° 1** et celles de la benne au **dossier N° 2**.

Si, en plus de la benne, le tracteur est livré avec une citerne, les caractéristiques de cette dernière sont saisies au **dossier N°3**

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

ASSURANCES ENGINS ET MATERIEL AGRICOLE

DECLARATION DE RISQUE

Nom et Prénom du proposant :

Adresse :

N° Tel :

Caractéristique du Matériel

Genre du matériel	Marque	N° Immatriculation	N° Châssis	N° Moteur	Date mise en circulation	Valeur déclarée (DA)

Usage du matériel roulant - Besoins propres de l'assuré

- Besoins propres et des tiers

Autres renseignements :

1) – état de l'engin roulant - Bon - Moyen - Mauvais

2) – kilométrage ou nombre d'heures relevé :

3) – le véhicule est-il gagé : - OUI - NON

si oui, indiquer l'organisme :

Dommages et réparations antérieurs :

- L'engin présente-t-il des dommages apparents : OUI NON

si oui, lesquels ?

- L'engin a-t-il subi des réparations : OUI NON

si oui, lesquelles ?

Fait à le

Signature du proposant

N.B : - Toutes les rubriques doivent faire l'objet de réponses soigneusement remplies.

- Pour le matériel roulant, la présentation de la carte grise est obligatoire à la souscription.

شركة التأمين الإحتياط و الصحة

SOCIETE d'ASSURANCE de PREVOYANCE et de SANTE

Société par actions au capital social de 1 000 000 000 de Dinars

22, rue Didouche Mourad - Alger

Tél. : +213 (0) 21 63.40.24/ 21 63.35.25

Fax : +213 (0) 21 63.39.83



Contrat d'Assurance



Contre les Accidents
Corporels au cours des Voyages
et Assistance à l'étranger



Conditions Générales

Visa

N° 15 / DASS / DGT / MF du 26 / 06 / 2011
Code : 1.1.0.2

SOMMAIRE

Conditions Générales

<i>Article 1</i> ▯ Objet de l'assurance	<i>Page</i>	3
<i>Article 2</i> ▯ Définition des garanties	<i>Page</i>	3
<i>Article 3</i> ▯ Prise d'effet et territorialité	<i>Page</i>	4
<i>Article 4</i> ▯ Déclaration de risque et d'assurance de même nature	<i>Page</i>	4
<i>Article 5</i> ▯ Exclusions	<i>Page</i>	4.5
<i>Article 6</i> ▯ Formalités à accomplir en cas de sinistres	<i>Page</i>	5.6
<i>Article 7</i> ▯ Règlement des sinistres	<i>Page</i>	7.8
<i>Article 8</i> ▯ Primes	<i>Page</i>	8
<i>Article 9</i> ▯ Prescription	<i>Page</i>	8
<i>Article 10</i> ▯ Barème conventionnel d'infirmité	<i>Page</i>	9

CADRE JURIDIQUE

Le présent contrat est régi par les dispositions de l'ordonnance N° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée ainsi que par celles de l'ordonnance N° 75-58 du 26 Septembre

1975 portant Code Civil. Il porte les numéros de code 1.1 pour la garantie « **Accidents Corporels** » et pour la garantie « **Assistance et Rapatriement** » conformément à la codification instituée par le

Décret exécutif N° 95-338 du 30/10/1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance modifié et complété.

ARTICLE 1

OBJET DE L'ASSURANCE

Le présent contrat a pour objet de garantir à l'assuré désigné aux conditions particulières des indemnités prévues en cas d'accident corporel dont l'assuré pourrait être victime au cours de voyages et à titre complémentaire, des presta-

tions d'assistance et de rapatriement.

En ce qui concerne les voyages aériens, la garantie est acquise à l'assuré en tant que passager muni d'un titre de transport et se trouvant à bord d'un appareil

appartenant à une société de transport aérien agréée pour le transport public de personnes et uniquement sur les lignes commerciales régulières.

ARTICLE 2

DÉFINITION DES GARANTIES

On entend par accident toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré ou des bénéficiaires provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure.

On entend par maladie, toute altération de santé constatée par une autorité médicale compétente.

Les garanties accordées dans le cadre de ce contrat sont :

3.1. Garanties de base :

- En cas de décès de l'assuré suite à un accident couvert pendant le voyage, le capital fixé aux conditions particulières sera payé conformément aux dispositions de l'ordonnance N° 95-07 du 25/01/1995 aux ayants droit ou au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) par l'assuré conformément à l'article 76 de ladite ordonnance.
- En cas d'incapacité permanente totale (I.P.T.) de l'assuré

suite à un accident couvert pendant le voyage, le capital fixé aux conditions particulières sera payé dès consolidation de l'assuré à celui-ci ou à son représentant légal. L'incapacité permanente et totale est définie comme étant l'incapacité qui rend l'assuré incapable d'accomplir les actes ordinaires de la vie et d'avoir recours à l'assistance d'une tierce personne. Elle correspond à la 3ème catégorie des invalides de la Sécurité Sociale

- En cas d'incapacité permanente partielle (I.P.P.) de l'assuré suite à un accident couvert pendant le voyage, le capital fixé dans les conditions particulières sera réduit dans les proportions fixées au barème conventionnel d'infirmité figurant à l'article 10 des présentes conditions générales, selon le degré d'infirmité de l'assuré constatée après consolidation et sera payé à l'assuré ou à son représentant légal.

3.2. Garantie Complémentaire "Assistance et Rapatriement"

Pour l'application de cette garantie complémentaire, on entend par :

- ASSISTEUR :

Les entreprises d'assistance spécialisées et leur Centrale d'Assistance choisies par la SAPS ;

- DOMICILE :

Lieu de résidence habituelle de l'assuré en Algérie ;

- MEMBRES DE LA FAMILLE :

Le conjoint, les ascendants et les descendants à la charge de l'assuré.

Pour toute intervention, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement

contacter au préalable l'Assisteur. Les coordonnées de l'Assisteur sont reportées sur les conditions particulières.

Dans tous les cas, seules les autorités médicales de l'Assisteur sont habilitées à décider du rapatriement, du choix des moyens de transport, du lieu d'hospitalisation et se mettent si nécessaire en rapport avec le médecin traitant sur place et/ou le médecin de famille.

Les réservations sont faites par l'Assisteur qui est en droit de demander à l'Assuré, les titres de transport non utilisés.

Cette garantie est prévue pour la mise en œuvre et la prise en charge des prestations suivantes :

• En cas de Décès de l'assuré "Rapatriement de corps" :

L'assisteur organise et prend en charge le traitement post-mortem et la mise en bière (cercueil de modèle simple) indispensables au transport de la dépouille mortelle jusqu'au lieu de son inhumation, à l'exclusion des frais d'obsèques et d'inhumation.

L'assisteur organise éventuellement et prend en charge jusqu'au lieu d'inhumation le retour des membres de la

famille qui participaient au même voyage et garantis par le présent contrat ;

Retour prématuré de l'assuré :

L'assisteur organise et prend en charge le retour anticipé de l'assuré, si celui-ci est dans l'obligation d'interrompre son voyage en raison de :

- Décès d'un membre de sa famille, de la personne chargée de ses enfants mineurs ou handicapés, de son remplaçant professionnel désignés dans les conditions particulières du présent contrat ;

- Hospitalisation pour maladie ou accident grave de son conjoint, ses ascendants ou ses descendants et ce, sur avis du service médical de l'assisteur ;

- Survenance de dommages graves, d'incendie, d'explosion, de vol ou causés par la force de la nature dans le domicile de l'assuré ou dans ses locaux professionnels et nécessitant impérativement sa présence sur place.

• Rapatriement ou transport des membres de la famille :

Si, à la suite du rapatriement de l'assuré, les autres bénéficiaires désignés dans les conditions particulières du présent contrat ne peuvent plus rejoindre leur domicile par les moyens initialement prévus, l'Assisteur organise et prend en charge leur retour.

• **Transport médicalisé :**

Sur avis médical, l'Assisteur organise et prend en charge, totalement ou partiellement, le transport de l'assuré vers un centre médical mieux approprié ou mieux équipé.

Selon la gravité et les circonstances, l'assuré est transporté

par :

- *chemin de fer en 1ère classe, en place assise, en couchette ou en wagon-lit,*
- *ambulance,*
- *avion de ligne régulière en place assise ou en civière,*
- *avion sanitaire privé.*

• **Frais médicaux, pharmaceutiques, chirurgicaux et d'hospitalisation :**

L'Assisteur, après intervention de la Sécurité Sociale et de tout autre organisme de prévoyance, prend en charge les frais médicaux, pharmaceutiques, chirurgicaux et/ou d'hospitalisation prescrits par un médecin, engagés, sur accord de l'assisteur, hors du pays de résidence de l'assuré dans la limite du montant fixé par personne et par voyage dans les conditions particulières.

La franchise est toujours déduite du montant fixé dans les conditions particulières par personne et par voyage.

• **Frais de secours y compris ceux de recherche et de sauvetage :**

L'Assisteur prend en charge les frais de recherche et de secours à concurrence des montants fixés dans les conditions particulières ; frais correspondant aux opérations organisées par des sauveteurs civils ou militaires ou des organismes spécialisés publics ou privés mis en place à l'occasion de la disparition ou en cas d'accident corporel de l'assuré.

• **Assistance juridique :**

L'Assisteur prend en charge à concurrence du montant fixé dans les conditions particulières, les honoraires des représentants judiciaires auxquels l'assuré pourrait être amené à faire librement appel si une action est engagée contre lui, sous réserve que les faits reprochés ne soient pas susceptibles de sanction pénale selon la législation du pays.

Cette GARANTIE ne s'exerce pas pour les faits en relation avec l'activité professionnelle de l'assuré ou la garde d'un véhicule terrestre à moteur.

• **Avance de la caution pénale :**

Si en cas d'infraction involontaire à la législation du pays dans lequel l'assuré serait astreint par les autorités au versement d'une caution pénale, l'Assisteur en fait l'avance à concurrence du mon-

tant fixé dans les conditions particulières. Le remboursement de cette avance doit être fait dans un délai d'un (01) mois suivant la présentation de la demande de remboursement par l'Assisteur.

Si la caution pénale est remboursée à l'assuré avant ce délai par les Autorités du pays, elle devra être aussitôt restituée à l'Assisteur.

• **Perte de bagages par le transporteur :**

La perte par le transporteur aérien adhérent de l'I.A.T.A. des bagages enregistrés par la compagnie aérienne est garantie dans la limite fixée dans les conditions particulières. Sont exclus de la garantie :

- *Les espèces, les billets de banque, les titres et les valeurs de toutes natures, les billets de voyages, les documents, manuscrits, les papiers d'affaires, les pièces d'identité et le passeport ;*
- *Les produits alimentaires et cosmétiques.*

Les conditions particulières peuvent contenir, selon le cas, d'autres prestations au titre de la garantie " Assistance et Rapatriement " non prévues ci-dessus.

ARTICLE 3
PRISE D'EFFET ET TERRITORIALITÉ

Le présent contrat prendra effet à la date indiquée aux conditions particulières.

Toutefois, la garantie ne commencera qu'au moment du départ de l'assuré de son domicile jusqu'à la date d'expiration fixée au contrat.

Si pour une cause indépendante de sa volonté, l'assuré est obligé de retarder la date de son départ, la garantie ne sera effective qu'à compter de celui-

ci, la date d'expiration de l'assurance étant reportée en conséquence sur demande écrite faite par le souscripteur à la SAPS au moins 48 heures avant la date de départ initial.

Dans le cas où la durée du voyage serait prolongée et dépasserait la date d'expiration fixée aux conditions particulières, la garantie serait prolongée moyennant surprime pour une période suffisante pour ac-

complir le voyage complet, objet de l'assurance, sous réserve que la demande en ait été faite par écrit 72 heures avant la date d'expiration normale.

Le présent contrat est valable en Algérie et dans le reste du monde, particulièrement dans le(s) pays indiqué(s) dans les conditions particulières et à l'exception de ceux exclus expressément dans celles-ci.

ARTICLE 4
DÉCLARATION DE RISQUE

Le souscripteur est tenu de déclarer à la souscription si l'assuré est atteint d'une maladie en cours de traitement ou de lésions corporelles en cours de

consolidation.

Egalement, le souscripteur autorise la SAPS ou l'assisteuse à prendre contact avec le médecin traitant de la (les) per-

sonne(s) assurée(s) ou de la caisse d'assurance sociale pour effectuer des vérifications sur ses (leurs) antécédents de santé.

ARTICLE 5
EXCLUSIONS

- Exclusions communes à toutes les garanties

Sont exclus de toutes les garanties prévues dans le présent contrat :

- Guerres étrangères, guerres civiles, émeutes, mouvements populaires, grèves, actes de terrorisme ou de sa-

botage, manifestation quelconque de la radioactivité ;

- Suicide ou tentative de suicide de l'assuré, automutilation ;

- Participation à des paris, crimes, courses, rixes (sauf en cas de légitime défense), duels ;

- Dommages intentionnellement causés par l'assuré, sur son ordre ou sa complicité ou avec son concours ;

- Manipulation ou détention d'explosifs ou d'engins de guerre ;

• Tous les cas de force majeure rendant impossible l'exécution du contrat, notamment les interdictions édictées par les autorités locales ;

• Usage de drogue, de stupéfiants ou de médicaments non prescrits par un médecin ;

• Etat alcoolique, inobservation consciente d'interdictions officielles ;

• Effets directs ou indirects d'explosions, de dégagements de chaleur, d'irradiation provenant de transmutation de noyaux d'atomes ou de radioactivité et les effets de radiation provoqués par l'accélération artificielle de particules ;

• Tremblements de terre, éruptions volcaniques, raz-de-marée, inondations, typhons, ouragans, tornades et cyclones ainsi que les épidémies, la pollution et les catastrophes naturelles ;

• Les accidents causés par la cécité, la paralysie, l'épilepsie, les maladies mentales ou les infirmités préexistantes de l'assuré, les traitements médicaux, les opérations chirurgicales, les rayons X, le radium et autres corps radioactifs.

Sont également exclus les accidents survenant dans les circonstances suivantes :

• Accidents résultant de la

pratique de sport par l'assuré dans le cadre d'une compétition officielle organisée par une fédération sportive et pour laquelle une licence est délivrée ou dans l'entraînement en vue de ces compétitions ;

• Lorsque l'Assuré utilise en tant que pilote ou passager un ULM, deltaplane, aile volante, parachute ou parapente ;

• Alpinisme de haute montagne, bobsleigh, chasse aux animaux dangereux, sports aériens, skeleton, spéléologie ;

• Le non-respect des règles de sécurité reconnues liées à la pratique d'activités sportives et en particulier de la plongée sous-marine ;

• Absence d'aléa

-EXCLUSIONS SPECIFIQUES A LA GARANTIE COMPLEMENTAIRE "ASSISTANCE - RAPATRIEMENT"

Outre les exclusions communes, ne sont pas couverts au titre de la garantie complémentaire :

• Les voyages entrepris dans le but de diagnostic et/ou de traitement ;

• Les maladies préexistantes diagnostiquées et/ou traitées, ayant fait l'objet d'une hospitalisation dans les six mois précédant la demande d'assistance ;

• Les voyages effectués dans le pays de résidence habituelle de l'assuré ;

• Les maladies préexistantes diagnostiquées ;

• Les convalescences et affections en cours de traitement non encore consolidées ;

• Les affections ou lésions bénignes qui peuvent être traitées sur place et n'empêchant pas la poursuite du séjour ou du voyage ;

• Les frais médicaux, pharmaceutiques, chirurgicaux ou d'hospitalisation engagés dans le pays de résidence habituelle de l'assuré ;

• Les frais engagés après le retour du voyage ou l'expiration de la garantie ;

• les états de grossesse et la maternité ;

• Les rechutes de maladies antérieurement constatées comportant un risque d'aggravation brutale et proche non consolidée ;

• Les frais d'inhumation, d'embaumement et de cérémonie, sauf s'ils sont rendus obligatoires par la législation locale ;

• Les frais engagés par l'Assuré sans l'accord préalable de l'Assisteur ;

• Les frais de restauration, d'hôtel, de route, de péage, de carburant, de taxi ou de douane sauf ceux prévus au titre de la garantie ;

- Les faits susceptibles de sanction pour acte criminel selon la législation du pays dans lequel se trouve l'Assuré ;
- Les conséquences ou rechutes d'accident ou de maladie antérieurement constaté et les frais médicaux occasionnés par le diagnostic ou le traitement d'un état physiologique (telle la grossesse) déjà connu avant la date de la prise d'effet de la garantie ;
- Les frais médicaux consécutifs aux cas de dorsalgie, lombalgie, lombosciatique, hernie discale, pariétale, intervertébrale, crurale, scrotale, inguinale de ligne blanche et ombilicale ;
- Les cures thermales, rééducations, frais de lunettes, verres de contact, prothèses de toute nature, examens et tests de routine ou bilans de santé, tests ou traitements préventifs, examens et tests de contrôle non consécutifs à un accident ou une maladie garanti ;
- Les frais de transplantation d'organes non nécessités par un accident ou une maladie garanti.
- Les frais de chirurgie esthétique ou reconstructive et traitement de confort ;
- Les frais de vaccination, de séances d'acuponcture, de kinésithérapie, d'un chiropracteur ou d'un ostéopathe non consécutifs à un accident ou une maladie garanti ;
- Les frais et traitements non prescrits par une autorité médicale habilitée.

ARTICLE 6 FORMALITÉS À ACCOMPLIR EN CAS DE SINISTRE

1- POUR LES GARANTIES « Accidents Corporels » :

Sous peine des sanctions prévues par l'ordonnance N° 95/07 du 25/01/95 relative aux assurances modifiée et complétée, l'assuré ou ses ayants droit sont tenus de donner dans les (7) sept jours à partir de la date où il en a eu connaissance, sauf cas de force majeure, avis du sinistre à la SAPS.

Ils devront transmettre dans les plus brefs délais toutes pièces, déclaration de témoins, certifi-

cats médicaux, établissant la matérialité et l'importance de l'accident.

Pendant toute la durée du traitement, l'assuré victime d'accident doit permettre, sauf opposition justifiée, le libre accès du médecin contrôleur de la SAPS pour toute expertise médicale.

En cas de désaccord sur les causes ou les conséquences de l'accident les parties, sous réserves de leurs droits respectifs, soumettront leur différend

à un troisième expert désigné à l'amiable ou par le tribunal compétent. Chacune des parties supporte les honoraires de son expert et partage à part égale ceux du tiers expert.

La fausse déclaration sur la nature, les causes ou les circonstances et les conséquences d'un accident, faite de mauvaise foi par l'assuré ou ses ayants droit, entraîne la nullité du contrat conformément à l'Ordonnance N° 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée.

2 - POUR LES PRESTATIONS D'ASSISTANCE ET RAPATRIEMENT

L'assuré ou l'un des membres de sa famille doit dans les 48 heures :

- Contacter obligatoirement et préalablement à

toute intervention, exclusivement l'Assisteur choisi par la SAPS, dont son identité et ses coordonnées sont mentionnés clairement dans les conditions particulières et sur la carte d'assistance délivrée à la souscription.

- Indiquer le numéro du présent contrat d'assurance et le Numéro d'identification de l'Assuré figurant sur la carte d'assistance. Après vérification, l'Assisteur délivre un numéro de prise en charge.

ARTICLE 7 RÈGLEMENT DES SINISTRES

L'indemnité au titre de la garantie "Incapacité permanente partielle ou totale" n'est fixée qu'après consolidation définitive de l'assuré. Elle sera versée dans un délai maximum de 30 jours après sa fixation et de la réception des pièces justificatives.

Les infirmités sont indemnisées uniquement sur la base des taux contenus dans le barème conventionnel d'infirmité figurant à l'article 10 des présentes conditions générales. Quant à celles non prévues dans ce barème, elles sont indemnisées en fonction de leur

gravité comparée à celle des cas énumérés dans ledit barème.

Les sommes stipulées pour le décès et l'incapacité ne se cumulent pas. Le capital assuré en cas décès sera payable dans les 30 jours qui suivent la production des pièces justifiant le décès par accident et la qualité du(es) bénéficiaire(s) désigné(x) dans les conditions particulières du présent contrat.

Au cas où la victime décéderait dans le délai d'un an des suites d'un accident pour lequel l'indemnité pour incapacité per-

manente prévue au contrat a été versée, les ayants droit recevront le capital garanti en cas décès diminué du montant de l'indemnité versée.

Les prestations d'assistance et de rapatriement seront prises en charge totalement ou partiellement par l'assisteur et ne donnent lieu à aucun remboursement par la SAPS.

L'Assuré ne peut proposer aucun accord, promesse, offre, paiement ou indemnisation sans l'accord écrit de la SAPS ou de l'Assisteur.

ARTICLE 8 PRIMES

Les primes sont payables d'avance, les taxes et impôts éventuels sur les primes sont à la charge du souscripteur.

ARTICLE 9 PRESCRIPTION

Toutes les actions dérivant du présent contrat d'assurance sont prescrites par (3) trois ans à compter de l'événement qui leur donne naissance, conformément à l'article 27 de l'ordonnance 95/07 relative aux Assurances modifiée et complétée.

ARTICLE 10 BARÈME CONVENTIONNEL D'INFIRMITÉ

Il est convenu entre les parties que les dispositions régissant le règlement des prestations dues en cas d'infirmité permanente sont les suivantes :

La SAPS garantit :

- En cas d'incapacité permanente et totale, le paiement à l'assuré lui-même ou à son représentant légal d'une indemnité dont le maximum est prévu aux conditions particulières et

dont le montant est fixé suivant la gravité de l'infirmité, sur la base du capital prévu pour l'incapacité permanente totale (100 %).

- L'incapacité permanente partielle est calculée conformément au barème ci-dessous, sans tenir compte de la profession de l'assuré et en ne faisant état que des lésions anatomiques traumatiques, à l'exclusion de tous éléments subjectifs.

Les infirmités non énumérées dans le barème, même d'importance moindre, seront indemnisées en proportion de leur gravité comparée à celle des cas énumérés et sans tenir compte de la profession de l'assuré.

Dans le cas où l'assuré serait gaucher, les taux prévus au barème ci-dessus sont inversés.

1) Infirmité permanente totale	
Perte totale des deux yeux ou de la vision des deux yeux	100 %
Perte complète de l'usage de deux membres inférieurs ou supérieurs	100 %
Aliénation mentale incurable et totale résultant directement et exclusivement d'un accident.....	100 %
2) Infirmité permanente partielle	
<i>A) Tête</i>	
Perte complète d'un œil ou réduction de moitié de la vision binoculaire	40 %
Surdité totale incurable résultant directement et exclusivement d'un accident	40 %
Surdité complète d'une oreille	30 %
Perte de substance osseuse du crâne dans toute son épaisseur, d'au moins 4 cm de diamètre.....	40 %
Epilepsie post-traumatique une ou deux crises convulsives par mois	30 %
Syndromes subjectifs traumatiques crâniens sans lésion encéphalique ou crânienne.....	5 %
Epilepsie Jacksonienne : Crises assez étendues occupant des groupes musculaires et se répétant en moyenne jusqu'à une fois par semaine	20 %
Hémiplégie avec contracture :	
Côté droit	70 %
Côté gauche	55 %
Ablation du maxillaire inférieur	40 %
Fracture non consolidée de la mâchoire inférieure	20 %
Perte totale ou presque totale des dents :	
Avec possibilité de prothèse	10 %
Sans possibilité de prothèse	35 %

B) Membres supérieurs	Droit	Gauche
Amputation du bras au tiers supérieur ou perte complète de l'usage d'un bras	70 %	55 %
Perte complète de l'usage d'une main	60 %	50 %
Fracture non consolidée d'un bras	50 %	30 %
Amputation du pouce :		
avec conservation du métacarpien	25 %	10 %
sans conservation du métacarpien	15 %	10 %
Amputation de l'index	10 %	8 %
Amputation du médius	8 %	6 %
Amputation de l'annulaire	3 %	2 %
Amputation de l'auriculaire	3 %	2 %
Perte complète de l'usage du mouvement de l'épaule	28 %	22 %
Perte complète de l'usage du mouvement du coude	20 %	15 %
Perte complète des mouvements d'un poignet	12 %	9 %

C) Membres inférieurs	Gauche
Amputation de la cuisse au tiers moyen ou perte complète de l'usage d'une jambe	60 %
Perte complète d'un pied	40 %
Fracture non consolidée de la cuisse	50 %
Fracture non consolidé d'une jambe	40 %
Amputation partielle d'un pied comprenant tous les orteils et une partie du pied	25 %
Perte complète du mouvement de la jambe	25 %
Perte complète du mouvement du genou	25 %
Perte complète du mouvement du cou-de-pied	15 %
Fracture non consolidée de la rotule	30 %
Amputation du gros orteil avec un métatarsien	10 %
Amputation de deux ou trois orteils d'un pied	2 %
Raccourcissement d'une jambe d'au moins 5 centimètres	20 %
Raccourcissement d'une jambe de 3 centimètres au moins	10 %

D) Thorax	Gauche
Fracture de la colonne vertébrale cervicale sans lésion médullaire	10 %
Fracture de la colonne vertébrale dorsale-lombaire :	
- cas légers avec radiographie positive mais syndrome neurologique	20 %
à peine ébauché	60 %
- cas grave (paraplégie).....	10 %
Tassement vertébral dorsale confirmé par radio	15 %
Tassement vertébral lombaire confirmé par radio	35 %
Ecrasement post-traumatique des vertèbres avec déformation (cas moyen)	
.....	5 %
Lumbago vrai post-traumatique	5 %
Torticolis vrai post-traumatique	2 %
Algies radiculaires avec irradiations (forme légère)	15 %
Paraplégie fruste avec marche possible sans appui	8 %
Fractures multiples de côtes avec séquelles importantes	
Fractures de la clavicule avec séquelles nettes :	
- droite	5 %
- gauche.....	3 %
Périarthrite scapulo-humérale avec calcifications :	
- droite	16 %
- gauche.....	13 %

Liste des tableaux

Tableau 01 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit..	50
Tableau 02 : L'évolution des ressources collectées par types de banque durant la période 2011-2014.....	52
Tableau 03: Le chiffre d'affaire réalisé par les compagnies d'assurance entre la période 2013-2014.....	53
Tableau 04 : Le chiffre d'affaire réalisé par cette activité entre 2012 et 2014.....	59

Ouvrages

- A. BOUDERIE et M. LAFITTE, Bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe, édition revue banque Paris 2004.
- BOUZAR Chabha, système financiers : Mutations financières et bancaires et crise, édition EL-AMEL, Algérie
- DAHAK Abdennour, KARA Rabah, le mémoire de master : le choix de sujet à la soutenance, Edition El-Amel, 2014.
- GOSSOU Sylvestre, la distribution de l'assurance par les banques, presses universitaires d'Aix Marseille, France 2009.
- Jean-Yves CAPUL, banques et assurances, la documentation française n°252, France juillet 1991
- MANSOURI Mansour, Système et pratique bancaires en Algérie, édition Houma, Algérie 2005
- NAAS Abdelkrim, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché édition Maison neuvre et Larose, Alger 2005
- PERELEVADE Jean, la bancassurance, à la fortune du mot, édition POLGRAVE MACMILLON, France 1992 format PDF.
- PLIHON Dominique, les banques nouveaux enjeux nouvelles stratégies, édition ROTASNE, France 1999.
- SAIDANE Dhafter, le nouvelle banque : métiers et stratégies, édition revue banque, Paris 2006.
- TAFIANI, B, Les assurances en Algérie, Edition 79A87, Alger, 1986.
- Vered KEREN, La bancassurance, 1er édition presses universitaire de France 1997.

Mémoires et thèses :

- AMMI Mohamed, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR. [en ligne], IFID Tunis, PGS Banques. 2009. Disponible sur http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR22.htm (consulté le 10/04/2016).

Bibliographie

- ARROUF Nabila, La bancassurance en Algérie stratégie et perspectives cas de la CNEP-Banque, mémoire de fin d'études, école supérieure de Banque, Alger 2011.
- BARGAOUI Houda. Commercialisation des produits assurantiels [en ligne].Tunis. institut supérieur à Tunis.2007. disponible surhttp://www.memoireonline.com/07/08/1279/m_bancassurance-commercialisation-des-produits-assurantiels5.html (consulté le 05/3/2016).
- BELKADI.Saliha, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire du diplôme Magister en sciences économiques, université de Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU.
- BELKHAMSA.S et BELKAKI.DJ, bancassurance : concept, réalité et perspective de son développement en Algérie, mémoire du diplôme de licence, Université Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU, 2013.
- BENNADJT.T(2003), les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire du diplôme supérieur des études de bancaires, école de banque Alger.
- DJNNAD.M et CHABLI.Z, la bancassurance et ses perspectives en Algérie, mémoire du diplôme de Licence, université de Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU,2009.
- HOUARI.L et HERDA.N, la bancassurance en Algérie, cas de la SAA, mémoire du diplôme de Licence, Université Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU, 2013.
- IHEDDADENE Nourdine, la bancassurance en Algérie : avantages et inconvénients, mémoire du diplôme de licence, Université Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU,2012.
- KERCHOUCHE Lydia, les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie cas de la CNEP banque, mémoire de fin d'étude, école supérieur de banque Alger, 2003.
- MENDJEL.M, la bancassurance en Algérie cas de la CNEP-Banque, mémoire du diplôme de Licence, université de Mouloud Mammeri TIZI-OUZOU, 2011.
- TUYISHIME. Eric, la bancassurance, un axe stratégique de développement bancaire : cas de la CNEP-Banque, mémoire de fin d'étude, higher international management institue (HIMI) TIZI-OUZOU, 2011.

Bibliographie

Sites internet

- +A9KO, les compagnies d'assurance proposent aussi de l'épargne [en ligne], 2013, disponible sur : <http://www.9ko.fr/les-compagnies-dassurance-proposent-aussi-de-lepargne/>.
- ADIAL, la bancassurance en France : principe et développement [En ligne], 2010, disponible sur <http://www.institut-numerique.org/section-2-cadre-juridique-4cc60102d0e71>, (consulté le 02/04/2016).
- Algérie1, Assurances en Algérie : Près de 100 milliards DA de chiffre d'affaires en 2012 [en ligne], 2013 disponible sur <http://www.algerie1.com/actualite/assurances-en-algerie-pres-de-100-milliards-da-de-chiffre-daffaires-en-2012/>, (consulté le 12/06/2016).
- Algérie-dz.com, faillite des banques privées en Algérie [en ligne]. 2005. Disponible sur <http://www.algerie-dz.com/article3910.html>, (consulté le 10/04/2016).
- Association CDI-Togo. *la bancassurance dans l'Afrique de l'ouest* [en ligne]. 2011. disponible sur <https://cditogo.wordpress.com/2011/06/20/la-bancassurance-dans-les-pays-d%E2%80%99afrique-de-l%E2%80%99ouest-ou-en-est-le-togo/> (consulté le 01/03/2016).
- Assur Al, Fort impact de la bancassurance sur les assurances de personnes [en ligne], 2013, disponible sur <http://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA/Bulletin-des-assurances-n-22/Fort-impact-de-la-Bancassurance-sur-les-Assurances-de-Personnes>, (consulté le 12/06/2016).
- Assurland, Assurance : AXA s'implante en Algérie [En ligne], 2011, disponible sur https://www.assurland.com/assureurs/actualite-axa/assurance-axa-s-implante-en-algerie_14618.html, (consulté le 17/06/2016).
- Banque et finance, la distribution des produits d'assurance et services après-vente [en ligne], disponible sur : http://ec.europa.eu/finance/insurance/consumer/mediation/index_fr.htm.
- BourseReflex. *Lexique financier* en ligne. Disponible sur <http://www.boursereflex.com/lexique/bancassurance> (consulté le 25/02/2016) def de la bqass
- CBANQUE : info pour vos finances, L'assurance perte et vol des moyens de paiement [en ligne], disponible sur <http://www.cbanque.com/tarif-bancaire/comparatif/assurance-perte-et-vol.php#QyBZJdPII9yoRZTu.99>.

Bibliographie

- DAMY, Gregory. Une nécessaire protection renforcée du consommateur face au rapprochement des secteurs de la banque et de l'assurance. Communiqué par CREECO/CNRS [en ligne]. P 1. Format PDF. Disponible sur http://gregorydamy.niceavocats.fr/images/articles/Article_sur_les_rapprochements_entre_banques_et_assurances.pdf (consulté le 29/02/2016).
- Direction des assurance et de la prévoyance social au Maroc, au sujet de la bancassurance.2013.format PDF disponible sur http://www.finances.gov.ma/Docs/2014/DAPS/fiche_bancassurances2013.pdf, (consulté le 12/06/2016).
- Empruntis *!définition de l'assurance vie* [en ligne]. Disponible sur <http://www.empruntis.com/assurances-vie/guide/qu-est-ce-que-assurance-vie.php> (consulté 26/03/2016).
- Fédération française des sociétés d'assurances, site d'information de l'assurance [en ligne], disponible sur : http://www.ffsa.fr/sites/jcms/c_51922/fr/l-assurance-d-un-pret?cc=fn_7305.
- Finance PERSO, assurances moyens de paiement sont souvent utiles [en ligne], 2014, disponible sur : <http://www.capital.fr/finances-perso/actualites/les-assurances-moyens-de-paiement-des-banques-sont-tres-souvent-inutiles-906747> .
- Guide du crédit. *Décès, invalidité, chômage : bien comprendre les différents degrés de couverture* [en ligne]. Disponible sur <http://www.guideducredit.com/emprunt-immobilier/assurance-pret-immobilier/l-assurance-deces-invalidite.htm> (consulté le 26/03/2016).
- Guide voyage, comment choisir son assurance voyage ? [En ligne], 2014, disponible sur <http://www.guide-du-voyage.com/comment-choisir-son-assurance-voyage/>.
- HAMMOUD May. La protection du consommateur des services bancaires et des services d'assurance. Thèse de doctorat en droit. Ecole doctorale de droit et des sciences politiques administratives et économiques. Université libanaise. 2012.
- Journal officiel de la république algérienne n°6. Annonces et communication [en ligne].2015. Format PDF. Disponible sur <http://www.mf-ctrf.gov.dz/presse/Banques%202015.pdf>.
- L'économiste, Bancassurance : les avantages de cohabitation [en ligne], 1996, disponible sur : <http://www.leconomiste.com/article/bancassurance-les-avantages-dune-cohabitation>.

Bibliographie

- La jaune et la rouge, le succes de la bancassurance en France [en ligne].1998, disponible sur <http://www.lajauneetlarouge.com/article/le-succes-de-la-bancassurance-en-france#.VxAVoPmLTIU> (consulté le 10/04/2016).
- Le blog Jean-claudSeys. *Image est réalité de l'assurance* [en ligne].2011. disponible sur<http://www.jeanclaudeseys.fr/gg/> (consulté le 29/03/2016).
- Le portail des assurances en Algérie. Bancassurance [en ligne]. Disponible sur <http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>. (Consulté le 20/04/2016).
- LesEchos.fr. bancassurance : *les limites de l'intégration financière* [en ligne]. 1993. Disponible sur http://www.lesechos.fr/21/10/1993/LesEchos/16502-116-ECH_bancassurance--les-limites-de-l-integration-financiere.htm (consulté le 03/03/2016).
- LesFurets.com. *Qu'est-ce que la bancassurance* [en ligne]. Disponible sur <https://www.lesfurets.com/assurance/guide/quest-ce-que-la-bancassurance> (consulté le 01/04/2016).
- LesoirdAlgérie.com, la loi sur la monnaie et le crédit modifiée vers algérianisation des banques étranger [en ligne]. 2010. Disponible sur <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2010/09/12/article.php?sid=105813&cid=2>.
- Lextenso,Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité [en ligne], disponible sur :<https://www.lextenso.fr/lextenso/ud/urn%3A9782275051611-895,>.
- Mataf.net. *Glossaire* [en ligne]. Disponible sur <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/bancassurance> (consulté le 25/02/2016).
- OOREKA. *La bancassurance* [en ligne].disponible sur <http://banque.ooreka.fr/comprendre/bancassurance> (consulté le 20/032016).
- OOREKA. *Le packauto* [en ligne]. Disponible sur <http://credit-auto.ooreka.fr/comprendre/pack-auto> (consulté le 29/03/2016).
- PNB Paribas. *Pnb Paribas source d'histoire* [en ligne]. Disponible sur <http://histoire.bnpparibas/document/la-caisse-generale-depargne-et-de-retraite-cger/> (consulté le 01/03/2016).
- Quelle assurance?. La bancassurance en France : état des lieux [en ligne]. 2012. Disponible sur <http://quelle-assurance.blogspot.com/2012/05/la-bancassurance-en-france-etat-des.htm> (consulté le 25/02/2016).
- Revue de l'assurance n°8 / Janvier à Mars 2015 éditée par le Conseil National des Assurances dommages [en ligne]. 2015. Format PDF. Disponible sur

Bibliographie

http://www.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/revue/Revue_Assurance_08.pdf .(consulté le 20/04/2016).

- SAA assurance, pour bien vous servir la SAA est à votre disposition à travers tout le territoire nationale [en ligne], 2015, disponible sur <http://www.saa.dz/nos-forces.html>, (consulté le 12/06/2016).
- Scrid. *La bancassurance by bomec*[en ligne]. Disponible sur <http://fr.scribd.com/doc/13648327/La-Bancassurance#scribd> (consulté le 25/02/2016).
- Sildeshare, environnement d'une société d'assurance en Algérie [en ligne],2014, disponible sur <http://fr.slideshare.net/hamadouchehamid/march-de-lassurance-en-algrie>,(consulté le 12/06/2016).
- SMATERLINKS, Bancassurance et mutuelles : mutation, enjeux et perspectives [en ligne],2014, disponible sur <http://www.coheris.com/relation-client-data/metiers/finance/bancassurances-mutuelles-mutations-enjeux-perspectives/>,(consulté le 10/04/2016).
- SOOR. *Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde* [en ligne].2005.p2. Format PDF. Disponible sur https://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_FR.pdf (consulté le 05/03/2016).
- Trésor. Le secteur des assurances en Algérie en 2014 [en ligne]. 2014. Format PDF. Disponible sur <https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/414687>. (Consulté le 20/10/2016).
- UNI articles, hausse de 5.2% du chiffre d'affaire du secteur des assurances en 2013 [en ligne], disponible sur <http://www.uni.dz/articles/article.php?id=580>, (consulté le 12/06/2016).

Bibliographie

Références réglementaires

- Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, Journal Officiel de la République Algérienne n° 17 du 25 mars 1990, Alger.
- L'ordonnance n° 95/07 du 25 /01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, articles 252. Jo n°15 du 12 mars 2006.
- Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.
- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Jo n°59 du 23 septembre 2007.

Autres

- Document secrétariat permanent du CNA.
- Documents internes à la BADR
- Kamel ZEGGANE, séminaire : les banques étrangères en Algérie, master 2 monnaie finance banque, Université Mouloud MAAMERI T.O.

Table des matières

Introduction générale	01
Chapitre I : Genèse et fondement de la bancassurance.....	04
Introduction.....	04
Section 1 : Le concept de la bancassurance.....	05
1. L'origine de la bancassurance.....	05
1.1. Définition de la bancassurance.....	05
1.1.1. D'un point de vue technique.....	05
1.1.1.1. De point de vue fonctionnel.....	05
1.1.2. Du point de vue des parties prenantes.....	05
1.1.1.2. De point de vue institutionnel	05
1.1.2.1. Les banques.....	05
1.1.2.2. Les sociétés d'assurance.....	06
1.1.2.3. Selon le consommateur.....	06
1.2. L'historique de la bancassurance.....	06
1.2.1. En Europe.....	07
1.2.2. Dans les autres continents.....	08
1.3. Les facteurs de rapprochement entre banques et assurances.....	08
1.3.1. La concurrence.....	08
1.3.2. La libéralisation financière.....	08
1.3.3. La complémentarité entre les deux métiers.....	09
1.4. Les modèles de la bancassurance.....	09
1.4.1. Les accords de distribution.....	10
1.4.2. La croissance interne et externe.....	10
1.4.2.1. La croissance interne	10
1.4.2.2. La croissance externe.....	11
1.4.3. Les joints ventures.....	11

Table des matières

Section 2 : Les produits de la bancassurance.....	11
1. Les produits d'assurance proposés par la banque.....	12
1.1. Assurance de personnes.....	12
1.1.1. Assurance vie.....	12
1.1.2. Assurance décès invalidité (ADI).....	13
1.1.3. Garantie assurance de la vie (GAV).....	13
1.2. Assurance des biens.....	13
1.2.1. Assurance multi risques habitation (MRH).....	13
1.2.2. Assurance automobile.....	14
1.3. Assurances divers.....	14
1.3.1. Assurance-crédit.....	14
1.3.2. Assurance des moyens de paiement.....	14
1.3.3. Assurance juridique.....	15
1.3.4. Assurance voyage.....	15
2. Les produits bancaires proposés par les compagnies d'assurances.....	15
2.1. Les produits d'épargne.....	16
2.2. Les crédits.....	17
2.3. Les moyens de paiement.....	17
Section 3 : La réglementation et les enjeux de la bancassurance.....	19
1. Environnement juridique de la bancassurance.....	19
1.1. Régime général de la distribution des produits bancassurance.....	19
1.2. Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité.....	20
1.2.1. Les engagements de la compagnie d'assurance.....	20
1.2.2. Les engagements de la banque.....	21
1.2.3. Les engagements de la banque et des compagnies d'assurance envers leurs clients.....	22
2. Les enjeux de la bancassurance	24
2.1. Les enjeux de la bancassurance pour la banque.....	24

Table des matières

2.1.1. Les avantages de la bancassurance pour la banque.....	24
2.1.2. Les inconvénients de la bancassurance pour la banque	26
2.2. Les enjeux de la bancassurance pour les compagnies d'assurance.....	27
2.2.1. Les avantages de la bancassurance pour la compagnie d'assurance.....	27
2.2.2. Les inconvénients de la bancassurance pour les compagnies d'assurance	29
2.3. Les enjeux de la bancassurance pour le consommateur.....	30
2.3.1. Les avantages de la bancassurance pour le consommateur	30
2.3.2. Les inconvénients de la bancassurance pour le consommateur.....	31
2.4. Les enjeux de la bancassurance sur le plan macroéconomique.....	32
2.4.1. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance.....	32
2.4.2. Les inconvénients macroéconomiques de la bancassurance.....	33
Conclusion.....	34
Chapitre II : La bancassurance en Algérie.....	35
Introduction.....	35
Section 1 : Le paysage bancaire et assurantiel de l'Algérie.....	36
1. Bref aperçus du secteur bancaire algérien.....	36
1.1 Evolution du système financier algérien.....	36
1.2. Structure générale du système bancaire algérien.....	39
2. Présentation du secteur assurantiel algérien.....	40
2.1. Evolution du secteur assurantiel algérien.....	40
2.2. Les intervenants sur le marché assurantiel algérien.....	40
2.2.1. Le Ministère des Finances.....	44
2.2.2. Les institutions autonomes.....	44
Section 2 : Contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie.....	46
1. la bancassurance avant la loi n° 06-04 du 20 février 2006.....	47
2. La bancassurance après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04.....	47
3 Références législatives de la bancassurance en Algérie.....	48

Table des matières

4. Procédures de mise en place de la bancassurance	49
4.1. Conditions de distribution.....	49
4.2. La Convention.....	49
4.3. La Formation.....	49
4.4. Les produits distribués.....	49
4.5. La rémunération.....	50
Section 3 : Les réalités de la bancassurance en Algérie.....	51
1. L'état actuel de l'activité bancaire et assurantielle.....	51
1.1. Le marché bancaire	51
1.2. Le marché assurantiel.....	53
2. Etat des lieux de la bancassurance en Algérie.....	54
2.1. Le marché de la bancassurance en Algérie	54
2.1.1. La bancassurance à la BADR.....	54
2.1.2. La bancassurance à la BNA.....	55
2.1.3. La bancassurance à la BEA.....	55
2.1.4. La bancassurance à la BDL.....	56
2.1.5. La bancassurance au CPA.....	56
2.1.6. La bancassurance à la banque Al-Baraka.....	56
2.1.7. Le partenariat AXA et BEA.....	57
2.1.8. La bancassurance à CAARAMA.....	57
2.1.9. La bancassurance à la CNEP-Banque.....	57
2.2. Les réalités du marché de la bancassurance.....	58
2.2.1. Le nombre d'agences bancaires occupé par la bancassurance.....	58
2.2.2. Le nombre de conventions signées.....	58
2.2.3 Le type de produit d'assurance distribué.....	58
2.2.4. La fiscalité.....	59
2.2.5. Le chiffre d'affaire réalisé par la bancassurance.....	59

Table des matières

2.2.5.1. Analyse des chiffres d'affaire.....	60
3. Les obstacles qui freinent le développement de la bancassurance en Algérie.....	61
Conclusion.....	63
Chapitre III : L'expérience de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Rached.....	64
Introduction.....	64
Section 1 : Présentation de la BADR, la SAA et la SAPS.....	65
1. Présentation de La BADR.....	65
1.1. La Création de la BADR.....	65
1.2. Organisation générale de la BADR.....	65
1.3. Les missions et objectifs de la BADR	67
1.3.1. Les missions de la BADR.....	67
1.3.2. Les objectifs de la BADR.....	67
1.4. Présentation de la BADR de TIZI RACHED en tant qu'objet d'étude.....	68
1.4.1. Les produits et les services de la BADR.....	68
1.4.1.3. L'organisation de la BADR de TIZI RACHED.....	69
1.4.1.4. L'organigramme de l'agence.....	70
2. Présentation de la SAA.....	71
2.1. Organisation de la SAA.....	71
2.1.1. Au niveau central.....	71
2.1.2. Au niveau régional.....	71
2.2. Organigramme de la direction régionale SAA de Tizi-Ouzou.....	72
3. Présentation de la SAPS.....	73
3.1. Création de la SAPS.....	73
Section 2 : Les produits bancassurances distribués par la BADR de Tizi-Rached.....	74
1. Présentation de la convention.....	74
1.1. L'objet de la convention.....	74

Table des matières

2. Analyse de la convention.....	74
2.1. Les points positifs.....	75
2.2. Les points négatifs.....	75
3. Les produits bancassurance distribués.....	76
3.1. Les types de produits distribués.....	76
3.1.1. Les assurances de personnes de la SAPS.....	76
3.1.2. Les assurances dommages de la SAA.....	77
3.2. Les procédures de la souscription d'un contrat d'assurance.....	78
3.2.1 La phase de prospection et d'accueil.....	78
3.2.2. La phase de souscription.....	78
3.2.3. Les procédures comptables et financières.....	79
3.2.4. Exemples pratiques.....	79
Section 3 : Les apports, les contraintes et les perspectives de la bancassurance en Algérie.....	82
1. Les apports de la bancassurance.....	82
1.1. Pour la BADR.....	82
1.2. Pour le client.....	83
2. Les contraintes.....	84
3. Les perspectives.....	84
3.1. Sur le plan marketing.....	84
3.2. Sur le plan formation et rémunération du réseau.....	85
3.3. Sur le plan technologique.....	85
3.5. Sur le plan macroéconomique.....	85
Conclusion.....	87
Conclusion générale.....	88
Annexes.....	89
Liste des tableaux.....	135

Table des matières

Bibliographie.....	136
Tables des matières.....	137