

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales**

**Et des Sciences de Gestion**

**Département des sciences économiques**



*Mémoire de fin de Cycle*  
*Mémoire de fin de Cycle*

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences économiques**

**Option : économie monétaire et bancaire**

## **Objet**

**La Pratique de la bancassurance en  
Algérie : cas de la BADR Banque de  
Tizi-Ouzou agence « 580 »**

**Présenté par :**

**HAMZAOUI CYLIA**

**LALAOUI ALDJIA**

**Encadré par :**

**D<sup>r</sup>. ACHIR MOHAMED**

**Tuteur de stage :**

**Mme. HESSAS HOURIA**

**Présenté devant le Jury composé de :**

**OUALIKANE SELIM, professeur, Président**

**ABIDI MOHAMED, MCB, Examineur**

**ACHIR MOHAMED, MCB, Rapporteur**

**Année universitaire: 2021/2022**

## REMERCIEMENTS

*Nous remercions le Bon Dieu tout puissant de nous avoir offert l'opportunité de franchir ce stade de savoir, et de nous avoir donné la foi, la force et le courage, de réaliser ce modeste travail dans de bonnes conditions*

*Notre profonde expression de reconnaissance et de remerciements est destinée à notre promoteur M<sup>r</sup> ACHIR Mohamed qui nous a fait l'honneur de diriger notre travail, pour son aide, ses conseils, sa disponibilité et son suivi durant le processus de ce travail.*

*Nous adressons nos remerciements les plus sincères aux responsables de la BADR banque agence « 580 » de nous avoir accordé la chance de réaliser notre stage pratique.*

*Nos remerciements les plus profonds à notre tuteur de stage Mme. HESSAS pour sa prise en charge avec extrême bienveillance, et ses orientations et ses encouragements durant notre stage.*

*Notre reconnaissance va également à tous ceux qui nous ont apporté leur aide, notamment les enseignants qui ont assuré notre parcours d'études, les membres du département sciences financières et comptabilités, l'équipe de la bibliothèque pour l'aide apportée dans la recherche bibliographique.*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury pour avoir aimablement accepté de juger ce travail*

*Notre reconnaissance va également à nos familles, nos amis et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

## DÉDICACES

*Je dédie ce modeste travail de fin d'études aux personnes les plus chères à mon cœur:*

*Mes chers parents « **RACHID** » et « **OUIZA** », qui ont toujours cru en moi et ont su me guider et me faire confiance, et m'ont toujours soutenue durant mes études qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.*

*C'est à travers vos encouragements que j'ai opté pour cette noble tâche, et à travers vos critiques que j'ai avancé. vos sacrifices sont immenses, J'espère pouvoir répondre aux espoirs que vous avez fondés en moi, je vous rends l'hommage par ce modeste travail en guise de ma reconnaissance éternelle.*

*À ma grande sœur « **SOUAD** » et à mon petit frère « **HOCINE** » qui m'ont toujours apporté leur soutien tout au long de mes études. Puisse la fraternité nous unissent à jamais, je vous souhaite la réussite dans votre vie et tout le bonheur qu'il faut pour vous combler.*

*À tous mes amis qui m'ont toujours donné confiance en moi et m'ont aidé à croire en moi et en mes capacités, merci pour votre soutien et votre amitié.*

*A mes camarades de spécialité, qui ont rendu cette expérience très spéciale, malgré les hauts et les bas on a réussi à parcourir ce chemin et nous voilà à la fin de cette expérience inoubliable, je vous souhaite toute la réussite dans vos futurs projets.*

*À ma chère binôme « **CYLIA** », ton aide, ta générosité, ton soutien ont été pour moi une source de courage et de confiance.*

*Et enfin toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.*

**ALDJIA**

## DÉDICACES

*Je dédie mon modeste travail à :*

*A Mes chères parents qui m'ont souvent guidé durant les  
Moments les plus pénibles de ce long chemin, qui ont été à mes côtés et  
Mon soutenu durant toute ma vie, et pour tous ses sacrifices, leur  
Amour, leurs soutiens et leurs prières tout au long de mes études, je te dédie  
ce travail en témoignage de mon profond amour, que dieu le tout  
Puissant puisse vous préserver et vous accorder la santé, longue vie et*

*Bonheur,*

*A mes chères sœurs LILIA, NAWAL, AMINA pour leur encouragement, et leur  
soutien moral, qui m'a toujours poussé et motivé dans mes études,  
A toute ma famille et les personnes proches à moi pour leur soutien tout au long de mon  
parcours universitaire,*

*A ma binôme ALDJIA, avec qui j'ai partagé les moments les*

*Plus durs de ce mémoire,*

*Que ce travail soit l'accomplissement de vœux tant allégués, et le  
Fruit de votre soutien infailible. Merci d'être toujours là pour moi.*

**CYLIA**

## *LISTE DES ABRÉVIATIONS*

- BADR** : Banque d'Agriculture et du Développement Rural
- BDL** : Banque de Développement Local
- BEA** Banque Extérieure d'Algérie
- BNA** : Banque Nationale d'Algérie
- CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport
- CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance
- CMC** : Conseil de la Monnaie et du Crédit
- CNA** : Conseil National des Assurances
- UAR** : Union Algérienne d'assurance et de Réassurance
- CNEP** : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
- CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- CSA** : Commission de Supervision des Assurances
- IARD** : Incendie, Accident et Risques Divers
- IRG** : Impôt sur le Revenu Global
- SAA** : Société Nationale d'Assurance
- SAPS** : Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé
- CRMA** : Caisse Régionale de Mutualité Agricole
- PV** : Procès Verbal
- AGLIC** : Algerien Gulf Life Insurance Company
- GRE** : Groupe Régional d'Exploitation
- ALE** : Agence Locale d'Exploitation

## **LISTE DES TABLEAUX**

<b>Tableaux</b>	<b>Titres</b>	<b>Pages</b>
<b>Tableaux N°1</b>	Evolution de la bancassurance a l'échelle internationale	<b>08</b>
<b>Tableaux N°2</b>	Les types de produits de bancassurance	<b>19</b>
<b>Tableaux N°3</b>	Caractéristiques de l'assurance multirisque habitation	<b>20-21</b>
<b>Tableaux N°4</b>	Caractéristiques de l'assurance automobile	<b>22</b>
<b>Tableaux N°5</b>	Caractéristiques des assurances de personnes	<b>23</b>
<b>Tableaux N°6</b>	Comparaison entre le modèle européen et le modèle algérien	<b>29</b>
<b>Tableaux N°7</b>	production des assurances de personnes au 31/03/2022	<b>46</b>
<b>Tableaux N°8</b>	production des assurances de dommages au 31/03/2022	<b>47</b>
<b>Tableaux N°9</b>	l'apport de la bancassurance pour la BADR exercice 2021	<b>57</b>
<b>Tableaux N°10</b>	Rendement de la bancassurance (SAA-BADR) pour l'an 2021	<b>60</b>

## **LISTE DES FIGURES**

Figures	Titres	Pages
Figure N°1	Organigramme de la BADR, l'agence d'accueil « 580 » TIZI-OUZOU	54
Figures N°2	Organigramme de la société nationale des assurances (SAA)	59

# SOMMAIRE

## **SOMMAIRE**

<b>Introduction général .....</b>	<b>01</b>
-----------------------------------	-----------

### **Chapitre I : généralités sur la bancassurance**

<b>Introduction.....</b>	<b>04</b>
<b>Section 01 : présentation de la bancassurance .....</b>	<b>05</b>
<b>Section 02 : les stratégies et modèles de la bancassurance .....</b>	<b>13</b>
<b>Section 03 : les produits de bancassurance: .....</b>	<b>19</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>25</b>

### **Chapitre II : la bancassurance en Algérie**

<b>Introduction.....</b>	<b>26</b>
<b>Section 01 : la situation de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>27</b>
<b>Section 02 : les différents partenariats de bancassurance en Algérie.....</b>	<b>32</b>
<b>Section 03 : les produits de bancassurance commercialisés en Algérie .....</b>	<b>36</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>47</b>

### **Chapitre III : la pratique de la bancassurance au sein de la BADR banque de Tizi-Ouzou, agence « 580 »**

<b>Introduction.....</b>	<b>49</b>
<b>Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil .....</b>	<b>50</b>
<b>Section 02 : la convention bancassurance BADR-SAA.....</b>	<b>58</b>
<b>Section 03 : cas pratique : assurance multirisque élevages avicoles .....</b>	<b>64</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>76</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>77</b>

**INTRODUCTION**

**GÉNÉRALE**

## **Introduction générale:**

La bancassurance est en principe un mode de distribution des produits d'assurance par les établissements bancaires, elle définit les rapprochements qui ont eu lieu entre la banque et les compagnies d'assurance, deux métiers qui se sont développés séparément pour longtemps.

Il est bien évident que le secteur bancaire est au cœur du développement économique d'un pays, de plus l'assurance est l'une des principales conditions préalables pour ce développement. Le modèle de la bancassurance vient donc de les unir ces deux secteurs afin de construire une activité qui renforcera les deux secteurs au même temps.

Dans son origine, la bancassurance a vu le jour en septembre 1965 chez les Britanniques, considérés comme les premiers à l'avoir pratiqué, ce concept a vite attiré l'attention de plusieurs pays du continent, beaucoup de banques se sont lancés dans cette activité elles ont ensuite connues un élargissement de leur activité et l'adoption de cette nouvelle pratique dans leurs pays.

En France c'était après 1980 qu'ils ont adopté le modèle et commencé de vendre leur produits assurantiels par le réseau des banques.

Le terme bancassurance ne désigne pas uniquement le caractère de distribution. D'autres caractéristiques légal, fiscal, culturel doivent être associées à ce concept. En effet chaque bancassurance de chaque pays a des caractéristiques qui la distinguent des autres.

Concernant les pays en voie de développement ce n'est qu'à la fin des années 90 et le début des années 2000 que la bancassurance apparait comme en Tunisie en 2002. L'Algérie à son tour a adopté cette pratique en 2006 par l'autorisation de l'ordonnance du 20 février 2006. Avec l'entrée en vigueur de la bancassurance, l'Algérie pense à réaliser des exploits, et rattraper le retard cumulé. Cette volonté de réussite se manifeste à travers l'annonce d'accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurances.

Cependant, il nous a paru judicieux d'analyser et de traiter ce phénomène tant au cadre générale qu'en particulier la bancassurance algérienne, à travers les raisons qui ont poussé les banques à commercialiser les contrats d'assurance et de comprendre dans quel contexte ont

été amenés à franchir la frontière traditionnelle séparant le métier de la banque et celui de l'assurance.

A cet égard l'objectif de notre travail vise à analyser et comprendre le fonctionnement de la bancassurance et sa pratique dans notre pays. Notre objectif est bien illustré dans la problématique suivante :

***-Quelles sont les réelles perspectives de la distribution des contrats d'assurance par le réseau des banques algériennes ?***

---

Pour mieux cerner cette problématique, nous sommes amenés à extraire de cette dernière les questions importantes qui suivent :

- qu'en est-il de la pratique de la bancassurance en Algérie ?
- Quels sont les obstacles entravant le développement de la bancassurance en Algérie ?
- comment est pratiquée la bancassurance au sein de la BADR Banque Tizi-Ouzou ?

**Hypothèses :**

- Les banques algériennes accusent un retard immense en matière de bancassurance dû principalement au fait que le modèle de bancassurance appliqué n'est pas adapté aux besoins de la clientèle des banques algériennes.
- Le législateur algérien a mis en place un ensemble de réformes pour remédier aux obstacles qui peuvent entraver l'essor du rapprochement banque-assurance.
- la BADR Banque Tizi-Ouzou départage son réseau en contractant avec plus d'une compagnie d'assurance.

**Méthodologie de recherche :**

Afin de pouvoir répondre à notre problématique et rassembler toutes les informations nécessaires à notre travail, il est important d'adopter deux approches méthodologiques, l'une théorique et l'autre pratique.

## **1-pour la partie theorique :**

Dans cette partie nous nous appuierons sur de la documentation a partir de livres, de revues, de thèses, des articles, de publications officiels, ainsi que les sites web officiels de gouvernés par l'état. Affin de collecter toutes les informations et collecter toutes les données significatives qui nous aiderons a rédiger notre partie theorique.

## **2-pour l'étude pratique :**

Pour notre cas pratique nous nous sommes tournés vers l'un des pionniers du secteur bancaire algérien : La BADR Banque .cela pour pouvoir analyser et comprendre la pratique de la bancassurance sur le terrain avec l'observation de l'activité du service bancassurance dans la banque et pratiquer en étudiant des cas réels, pour pouvoir répondre a nos questions et réaliser notre objectif de recherche.

## **Structure du travail :**

Concernant l'exposition de notre travail ;il sera présenté en trois chapitres, qui sont organisés comme suite :

Il était impératif de commencer notre travail par un chapitre qui porte sur la présentation de la bancassurance, et son évolution a travers le temps, ainsi que ses différents caractéristiques en produits et en stratégies.

Dans un deuxième chapitre nous nous concentrons sur le cas de notre pays uniquement, nous allons analyser l'activité de la bancassurance en Algérie, en terme d'évolution, de législation, d'application en conventions et partenariats, ainsi expliquer les produits autorisés dans la pratique de cette activité dans notre pays.

Dans le chapitre pratique, nous allons tout d'abord présenter notre organisme d'accueil <la BADR Banque de Tizi-Ouzou> et lister ses partenariats de bancassurance, dans un deuxième lieu nous nous concentrerons spécialement sur la convention BADR-SAA, et juste après nous présentons une étude détaillée d'un contrat d'assurance : cas de <assurance multirisque élevages avicoles>.

**CHAPITRE I:**  
**GÉNÉRALITÉS SUR**  
**LA BANCASSURANCE**

### **Introduction :**

Les secteurs les plus répondus sur le marché de la finance sont les banques et les assurances qui sont en premier lieu, des outils indispensables au fonctionnement de l'économie et en second lieu, des outils de développement et de création de la valeur.

La bancassurance est née à partir des collaborations entre les deux secteurs, il s'agirait donc de l'activité de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques et des établissements financiers.

Dans les années 1970, quand les banques ont dû faire face à un marché mur et très Concurrentiel en matière bancaire, elles ont trouvé avec la bancassurance une nouvelle source de profit, qui, tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisait leur catalogue de produits et fidélisait leurs clients.

Nous avons devisé ce premier chapitre en trois sections, dans une première section nous allons définir la bancassurance et donner un aperçu historique de l'activité, nous expliquerons ensuite dans une deuxième section les stratégies et modèles appliqués Et enfin dans une troisième section, nous allons présenter la variété de produits de banc assurantiels existants.

## **Section I : présentation de la bancassurance**

### **I-1-Définition de la banque :**

Il convient de définir cette institution financière créatrice de monnaie en adoptant trois approches

#### **I-1-1 l'approche théorique**

Selon cette approche « la banque est un intermédiaire financier, elle est un intermédiaire financier dans la mesure où sa fonction traditionnelle est d'octroyer des crédits et de collecter Des dépôts. Elle prête à moyen, long terme et emprunte à court terme tout en transformant les Echéances, les coûts et les risques ». <sup>1</sup>

#### **I-1-2 l'approche institutionnelle**

Cette approche définit la banque comme étant un établissement de crédit dont le statut et les opérations relèvent d'une législation spécifique dite loi bancaire, traitant les aspects de Fonctionnement et les diverses activités d'une banque. <sup>2</sup>

#### **I-1-3 approche professionnelle**

Cette approche reconnaît la diversité du métier de banquier, et considère la banque en tant que entreprise en dépit de l'absence de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles. La banque est une entreprise de services à fonctions, statuts et activités différents. <sup>3</sup>

#### **I-1-4 le rôle des banques**

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, Jusqu'à la création de produits très complexes.

La première des fonctions, la plus concrète c'est celle d'intermédiation qui consiste à collecter les disponibilités (épargne- dépôts) des agents à capacité de financement pour les prêter aux agents à besoin de financement.

---

<sup>1</sup> Laurence Scialom, Economie bancaire, édition la découverte, Paris 2004, p11

<sup>2</sup> Sylvie de Coussergues, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, édition Dunod, Paris 2007, p 8

<sup>3</sup> Belkadi Saliha, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention dun magister, option Monnaie-Finance-Banque, mémoire de magister, Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou. P10

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

Deuxième grande fonction, c'est la gestion des moyens de paiement qui consiste pour les banques à assurer les services tel que la tenue des comptes, les opérations de caisse, le traitement des chèques, les virements et les cartes de crédit .A ce jour, seules les banques peuvent rendre ce service.

Troisième grande fonction, c'est l'intermédiation sur les marchés financiers pour la gestion des portefeuilles de titres, en opérant à la fois pour leurs propres comptes ou pour celui de leurs clients.

Enfin, dernière grande fonction assumée par les banques c'est celle d'assurer la sécurité des transactions financière et divers, on peut citer la location des coffres et le conseil aux particuliers et aux entreprises.<sup>4</sup>

### I-2 définition de l'assurance :

La compréhension de l'assurance passe par la définition juridique de l'assurance qui la considère comme une convention par laquelle, en contre partie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévu au contrat. De manière générale, l'assurance est une technique financière reposant sur des règles mathématiques statistiques et de protection des personnes et des biens contre les risques d'altération et de perte de toute nature.

Il est donc lié au développement du commerce et des entreprises, ainsi qu'aux évolutions économiques et sociales.<sup>5</sup>

Selon la législation algérienne (article 619 du code civil) l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.<sup>6</sup>

#### I-2-1 le rôle des assurances :

L'assurance est une industrie financière qui se consacre à la gestion du risque des agents économiques (particuliers et entreprises). A ce titre, elle occupe deux fonctions essentielles :

---

<sup>4</sup><http://www.lafinancepourtous.com/Decryptages/Dossiers/Banque/La-banque-a-quoi-ca-sert>consulté le 17/08/2022

<sup>5</sup>[www.jurisque.com/cass1.htm#NOTION](http://www.jurisque.com/cass1.htm#NOTION) consulté le 29/08/2022

<sup>6</sup>Code civil algérien

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

la couverture du risque proprement dite ; et le recyclage de l'épargne ainsi dégagée au sein de l'économie.

La base de l'assurance est l'aversion au risque. Les agents économiques ont peur de prendre des risques, ce qui entrave l'innovation et freine l'activité. Les compagnies d'assurance proposent de couvrir ces risques. un assuré verse une prime régulière, fixée contractuellement, et recevra en cas de sinistre un dédommagement dans des conditions et pour un montant précisés dans le contrat. L'assureur évalue le coût potentiel des dommages, ainsi que la probabilité de leur occurrence. De ces deux données, il déduit non seulement le montant de la prime qui lui sera versée par l'assuré, mais aussi la somme totale que lui-même doit provisionner pour pouvoir rembourser le sinistre s'il se produit. L'expertise d'une compagnie d'assurance s'étend donc à deux domaines : la gestion du risque et la gestion financière.<sup>7</sup>

### I-3 Définition de la bancassurance

L'activité de la banque s'est élargie elle propose désormais à ses clients de nombreux services annexes, en plus des moyens de paiement, du crédit et de l'épargne. Le coffre-fort, l'assurance, l'assistance et la sécurité font partie de ces services.

La bancassurance indique les différents modes d'alliance entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. Le but peut être commercial (dans ce cas la banque vend des produits et services propres aux établissements de crédit, des contrats d'assurance d'habitude vendus exclusivement par les compagnies d'assurance). Mais, il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la fondation de conglomérats financiers.

La bancassurance peut faire l'objet de plusieurs définitions nous présentons les suivantes :

Alain BORDERIE & Michel LAFITTE définissent la bancassurance comme étant « une activité de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques »<sup>8</sup>

Pour Gilbert Sleiman « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la

---

<sup>7</sup><https://www.cairn.info/revue-techniques-financieres-et-developpement-2016-1-page-7.htm> consulté le 20/08/2022.

<sup>8</sup> Alain Borderie, Michel Lafitte, Définition de la bancassurance ,Paris ,2004 p47

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance. »<sup>9</sup>

Quant à Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissements financiers. »<sup>10</sup>

En résumant cela on pourrait enfin définir la bancassurance comme étant est une stratégie des banques et des compagnies d'assurance visant à l'exploitation plus ou moins intégrée du marché des prestations financières. C'est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits d'assurance par l'intermédiaire du réseau bancaire (guichets bancaires possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels).

### I-4 historique de la bancassurance :

Née en 1970 la bancassurance s'est propagée dans les années 1980 et 1990 à travers toute l'Europe et le reste du monde, elle a connue un développement notable dans les pays européens, elle est donc le résultat du rapprochement structurel entre les banques et les compagnies d'assurance. Ce rapprochement a été essentiellement entrepris à l'initiative des banques, comme le démontrent les expériences vécues dans certains pays dans lesquels les réglementations nationales avaient favorisé l'émergence de ce phénomène de convergence.

Le tableau suivant présente l'évolution de la bancassurance à l'internationale :

**Tableau N° 01 : évolution de la bancassurance à l'échelle internationale.**

commencement	Maturité	diversification	Concentration
1975-1985	1985-2000	2000-2005	Aujourd'hui
-Coopération externe/création de filiales (interne) -simple distribution.	-Offre publiques d'achat/croissance externe. -intégration des services.	-Alliances, partenariats -approche personnalisée	-Rachats

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

<sup>9</sup> Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

<sup>10</sup> Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13.

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

Nous présenterons dans le point suivant l'historique de la bancassurance dans quelques pays :

### **A-En France :**

La première application de la pratique de la bancassurance en France s'est manifesté par l'acquisition du groupe médicale de France par le crédit lyonnais en 1971 qui donne lieu en 1993 à la signature d'une convention qui réserve au crédit lyonnais l'exclusivité de la distribution des produits d'assurance-vie.

En 2000, après des années de son introduction la bancassurance représentait 35% des primes d'assurance vie, 60% des primes d'épargne, 7% pour l'assurance dommage et 69% du chiffre d'affaire d'assurance épargne individuelle. Les banc assureurs se concentrent sur l'assurance automobile, qu'ils considèrent comme potentiellement rentable et pouvant faire l'objet de ventes croisées. Leur part de marche en assurance automobile privée a progressé, passant de 5,7 % en 2000 à 8,3 % en 2005.<sup>11</sup>

### **B- En Espagne**

Pour les espagnoles c'était au début des années 1980 cela s'est manifesté par l'acquisition d'une part majoritaire de EURO SEGUROS SA par le groupe BANCO de BILBAO au début des années 80, mais c'est en 1991 que la bancassurance renaît en Espagne. L'activité s'est ensuite beaucoup développée dans le pays une des raisons principales de ce succès pourrait être la bonne image de la banque dans ce pays. Ajoutées à cela, quelques réformes portant sur le système de retraite par exemple, ont permis de rendre attractifs certains produits d'assurance vie que distribuent en masse les réseaux bancaires ».<sup>12</sup>

### **B- En Belgique**

---

<sup>11</sup><https://www.lajauneetlarouge.com/article/le-succes-de-la-bancassurance-en-france>: consulté le 25/09/2022 à 10h45.

<sup>12</sup> La Maison des Arts et Métiers « Les réseaux de distribution d'assurance en France» Solving, Mars 2007.

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

En Belgique, en 1989 le 1er assureur belge et le général de Banque créent la compagnie Alpha Life. Un an après, AMEV N.V, une importante compagnie d'assurances néerlandaise et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leurs activités. Cette même année, le Groupe AG se joint à eux réalisant ainsi la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis. La bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années, elle n'a pas été freinée par un marché Vie dominé par la vente par courtiers, même si les modes de distributions sont variés, elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement Luxembourgeoises. Elle a également profité d'un marché vie en forte progression.

C'est ainsi qu'ensuite, de nombreuses fusions, acquisitions et restructurations ont rapproché banques et assureurs.<sup>13</sup>

### D- En Italie

C'est une loi de 1990, la loi Amato, qui a donné la possibilité à des banques de prendre des participations dans des compagnies d'assurance, et a ainsi permis le véritable démarrage de la bancassurance en Italie. Pourtant ce marché reste caractérisé par l'absence de grands groupes « bancassurance » proprement dits. Le réseau bancaire y est toujours fragmenté et de nombreuses banques, demeurent. Régionales, ont souvent une organisation efficace, un réseau dense et bénéficient d'une bonne image auprès des consommateurs. L'ensemble de ces différents éléments, associés à un marketing plutôt agressif, a permis aux banques de percer rapidement.

De plus, on peut considérer que la croissance de la bancassurance en Italie a été particulièrement soutenue par le succès de la vente de produits de type Unités de Compte (Unit et Index Linked).<sup>14</sup>

### I-4-4 pays du Maghreb :

A cause de la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits

---

<sup>13</sup><https://www.rtbfb.be/auvio/detail> : Consulté le 12/08/2022 .

<sup>14</sup>[https://www.memoireonline.com/07/08/1279/m\\_bancassurance-commercialisation-des-produits-assurantiels5.html](https://www.memoireonline.com/07/08/1279/m_bancassurance-commercialisation-des-produits-assurantiels5.html) consulté le 05/09/2022

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

d'assurance dans leurs guichets, la bancassurance est peu développée, mais elle reste bien reconnue et réglementée.

### **A- En Algérie :**

La bancassurance a permis aux banques, établissements financiers et assimilés la commercialisation de certains produits d'assurances, à savoir les assurances de personnes, d'assurance-crédit ainsi que l'assurance des risques simples d'habitation (multirisques habitation, assurance obligatoire des risques catastrophiques et risques agricoles).

Nous avons consacré le deuxième chapitre (suivant) de notre travail pour approfondir dans l'évolution et la pratique de la bancassurance en Algérie.

### **B- Au Maroc :**

Avec l'instauration du nouveau code des assurances en 2002, la bancassurance est devenue une réalité et beaucoup de banques marocaines à l'instar de la Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE) et Attijariwafa Bank ont opté pour des modèles de bancassurance pour la distribution notamment des produits d'assurances vie.

### **C- En Tunisie :**

La bancassurance est également récente puisque ce n'est qu'en avril 2002 que les banques sont autorisées à commercialiser des produits d'assurance grâce à la loi n° 2002-37 du 1<sup>er</sup> avril 2002. En effet, la Tunisie a vu en la bancassurance un instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les branches où les assureurs traditionnels n'ont pas réussi<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> <https://www.etudier.com/sujets/1-histoire-de-la-bancassurance/0>

### **Section II : les stratégies et modèles de la bancassurance :**

Il y a une diversification de moyens, pour entrer dans la bancassurance. Le choix dépendra de la stratégie qui sera adoptée par les deux partenaires. Celle-ci est généralement prise en fonction de l'environnement aussi bien interne, qu'externe des deux entités ainsi, que les objectifs envisagés qui peuvent basculer d'une simple distribution de produits des partenaires à la volonté de contrôler totalement la nouvelle activité.

Les formes de stratégies qui sont le plus utilisées sont au nombre de quatre :

#### **II-1 La signature d'un accord de distribution entre la banque et une société d'assurance:**

Selon cette stratégie, la banque joue le rôle d'intermédiaire pour la société d'assurance. Cela est régi par un contrat qui stipule que les compagnies d'assurances peuvent écouler leurs produits par le billet des guichets bancaires.

Ce partenariat donne l'avantage aux compagnies d'assurance, de jouir des infrastructures de la banque pour écouler leur produits et bénéficier d'un réseau de distribution sans avoir besoin d'investissement lourd. Quant au bénéfice de la banque, il consiste dans le prélèvement des commissions sur l'ensemble des produits vendus. On peut donc dire que l'objectif est à la fois, de permettre aux compagnies d'assurance un accès à une clientèle plus rentable, plus solvable et aux banques de bénéficier d'une rentabilisation grâce à son réseau de distribution<sup>16</sup>.

Ce nouveau processus permet d'éviter la prise de risque, une rentabilité plus rapide, plus efficace et permet aussi aux bancassurances, de profiter de l'expérience de leurs partenaires, pour apprendre l'un comme l'autre ce métier neuf et acquérir un savoir-faire en la matière.

Cependant, ce type d'accord n'est pas sans faille et cache certaines faiblesses. Premièrement, les contrats sont régis par les compagnies d'assurance. Deuxièmement, les banques sont contraintes de distribuer que les produits existants dans la gamme des produits des compagnies d'assurances avec lesquelles elles ont régi le contrat. Enfin, il peut exister des conflits entre les dirigeants des deux entités.

#### **II-1-2 La création par la banque de sa propre filiale d'assurance :**

---

<sup>16</sup> KEREN Vered,1997, « La bancassurance », Edition Que sais-je ? , France.

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

C'est la forme de la bancassurance la plus engagée. A l'inverse de la première stratégie, celle-ci se met en place par la création d'une filiale d'assurance par la banque, exprimant ainsi, sa volonté de contrôler totalement et parfaitement cette nouvelle activité.

Cette stratégie permet à la banque d'avoir des rémunérations à la fois, en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités, et lui permet aussi, de faire son propre choix en matières de produits à proposer à sa clientèle.

Cependant, cette stratégie présente certaines contraintes, car elle nécessite des investissements lourds, en capitaux propres et dans la formation du personnel afin de l'adapter à la maîtrise de cette nouvelle activité.

### II-1-3 Les stratégies de croissance externe :

Ces stratégies sont adoptées par les banques et les compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché à partir d'un seuil d'activité très élevé.

Ces stratégies consistent dans la prise de contrôle d'une firme déjà existante, cette dernière peut conserver son statut juridique vu que son absorption et son intégration ne sont pas nécessaires. Mais ces stratégies peuvent aussi prendre la forme d'une fusion-absorption décidée comme un accord entre les deux entités qui donnera alors naissance, à une nouvelle entité et à la construction d'une firme de bancassurance qui fera de la recherche d'une synergie opérationnelle, l'une de ses préoccupations majeures.

### II-1-4 La joint-venture :

Cette stratégie consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance se partagent les parts sociales. Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits quant à la culture et à la stratégie d'entreprise.

La meilleure stratégie de bancassurance dépend des forces et faiblesses de l'organisation existante et du choix du partenaire éventuel. La stratégie de création de filiale s'avère plus réussie que les autres, elle permet de consolider le développement de la bancassurance d'une manière plus efficace<sup>17</sup>.

### II-2 le succès d'un modèle de bancassurances :

---

<sup>17</sup> BAHMED Karima, 2012, « La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou »

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

La bancassurance est une réalité très contrastée. Pourtant, il n'est pas si simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon partout. Car les clés du succès sont nombreuses, hétérogènes et parfois surprenantes.

Dans cette partie, nous proposons de présenter les principaux facteurs clés de succès des bancassurances.

### **II-2-1 : Facteurs exogènes :**

#### **A -L'environnement:**

Le premier facteur de succès est l'environnement du pays concerné, en premier lieu son environnement légal et fiscal ;

La réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement sont, bien évidemment, tout à fait essentielles et influencent véritablement les conditions de succès du modèle dans un pays,

En second lieu viennent les avantages fiscaux qui peuvent inciter fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance vie ou de retraite plutôt qu'un autre, favorisant ainsi l'épargne individuelle : en France, ils ont été une des clés du succès de la bancassurance<sup>18</sup>.

Viennent enfin les facteurs culturels et comportementaux : la bonne image des banques, leur relation privilégiée avec leurs clients et la proximité des réseaux bancaires, comme c'est le cas en France, Espagne, Italie et Belgique.

#### **B- L'image sur le marché :**

La façon dont la banque est perçue sur un marché par les consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société sont des facteurs essentiels. Cette image peut être la conséquence directe de l'organisation du réseau bancaire et du nombre de ses représentations dans un pays.

Dans des pays comme la France, l'Espagne, l'Italie ou la Belgique, les banques bénéficient d'une bonne image : les clients ont une relation privilégiée et de confiance avec leur banque ou leur banquier. Les banques bénéficient également de l'impression, justifiée ou

---

<sup>18</sup> BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C « La bancassurance, analyse de la situation de la bancassurance », Edition groupe FOCUS, 2005 , p22.

non, d'être plus aptes à gérer les problèmes financiers que l'assureur. Cette relation de confiance existe d'autant plus que la marque est puissante et sa notoriété réelle<sup>19</sup>

### **C- Le comportement des consommateurs :**

plus une population a l'habitude d'utiliser les nouvelles technologies, et en particulier Internet, moins la bancassurance s'est implantée.

Ce constat est extrêmement dépendant de la culture du pays et des habitudes des consommateurs. Certaines populations ont l'habitude et préfèrent, se rendre chez leur banquier et de discuter en face à face de leurs besoins financiers, d'autres consommateurs préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits, par exemple sur Internet ; leur choix de consommation est ainsi uniquement dicté par leurs recherches, et ce, en tout anonymat. Cette habitude de consommation est tout à fait en opposition avec le développement de la bancassurance sur un marché. Nous constatons d'ailleurs une nouvelle fois que le taux de pénétration Internet dans les foyers des pays dits latins comme l'Espagne, l'Italie ou la France est très nettement inférieur aux pays plus nordiques comme la Grande Bretagne, les Pays-Bas, les pays scandinaves ou encore aux Etats-Unis.

### **D- Le taux de pénétration de l'assurance**

Le taux de pénétration de l'assurance est une autre explication du succès fulgurant de la bancassurance dans certains pays, il est donné par le rapport entre le volume de la prime vie et le produit intérieur brut, et il indique l'importance de l'assurance vie au sein de l'économie d'un pays.

En effet, de grandes banques ou assureurs internationaux ont cherché à s'implanter dans des pays où le taux de pénétration de l'assurance était encore restreint. Elles ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé. Par ces accords, la bancassurance a pu s'implanter souvent à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité. Le meilleur exemple est certainement l'Espagne mais également certains pays d'Amérique Latine où les banques et assureurs étrangers ont un taux

---

<sup>19</sup> VILLATTE Michel, « L'essor de la bancassurance », Encyclopédie des assurances, Ed Economia, Paris, 1998, p102.

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

de pénétration très élevé. Beaucoup de pays d'Asie prennent également cette voie de développement<sup>20</sup>.

### II-2-2 Facteurs endogènes :

#### A- Le réseau de distribution

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire est un élément de premier ordre pour parvenir au succès. Il est évident qu'un nombre important de points de vente, propre à apporter aux clients ou prospects une proximité géographique et humaine, va faciliter les rencontres entre banquiers et consommateurs et donc permettre d'accroître les chances de vente. La proximité avec le client est une force qu'il ne faut pas sous-estimer. Elle est un facteur fondamental à la mise en place de la relation, et donc de la confiance et de la fidélité.

Ce dernier point est également à mettre en avant, puisque l'on peut considérer que les réseaux bancaires ont une « homogénéité » qui permet d'harmoniser les offres, les processus de vente, mais aussi de coordonner les campagnes de vente et d'imposer des normes liées à l'image<sup>21</sup>.

#### B- Les caractéristiques des produits d'assurance commercialisés :

Le banc assureur « débutant » sur un marché commence généralement par la distribution de produits simples, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires.

Ces produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à ses méthodes de gestion. Un alignement sur les produits bancaires facilite la vente des produits d'assurance vie par les réseaux bancaires. Cependant, en raison de la forte similarité entre les assurances vie et les produits de dépôts, il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires mais réellement compléter l'offre déjà existante<sup>22</sup>. Il s'agit là souvent d'un défi à la fois pour les banquiers et pour les assureurs. Il est tout à fait possible de diversifier la gamme de produits vendus par les bancs assureurs mais cette étape doit intervenir lorsque les réseaux bancaires sont déjà familiarisés avec le concept d'assurance vie et lorsque le marché est suffisamment mature pour accueillir des produits plus complexes.

#### C- Les modèles retenus :

---

<sup>20</sup> BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C « La bancassurance, analyse de la situation de la bancassurance »op.cit p77

<sup>21</sup> Idem, p11

<sup>22</sup> Idem, p09.

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

Le modèle retenu dans la création d'un banc assureur est un facteur déterminant de succès. Il n'existe pas, en réalité, de modèle à suivre pour trouver l'alliance stratégique et assurer sa diversification car chaque compagnie d'assurance et chaque banque doit chercher la formule adaptée à sa situation, à ses besoins mais aussi à son environnement culturel et réglementaire.

Certains modèles, il est vrai, sont plus présents dans certaines régions : en Europe les modèles d'activités sont généralement très intégrés, tandis qu'en Asie l'on retrouve principalement des accords de distribution et de coentreprise. Mais il n'en est jamais un seul qui gouverne tout un marché. Dans un modèle d'intégration totalement ou partiellement intégré, la mise en place de structures uniques (système informatique, réseaux de ventes,...) permettra souvent d'atteindre une efficacité accrue et de restreindre au point optimal les coûts de distribution. Mais certains acteurs peuvent préférer des accords simples de distribution qui offrent une plus grande souplesse et une liberté dans les prises de décisions et les choix relatifs aux produits distribués, communication et publicité, gestion des polices...<sup>23</sup>

Or pour garantir la réussite et le bon fonctionnement de cette innovation, certaines conditions sont nécessaires, parmi lesquelles on peut citer la stimulation du personnel des banques à vendre les produits d'assurance et la formation du personnel chargé de diffuser ces produits ; La mise en place de systèmes bancaires facilitant l'interconnexion des données bancaires et celles assurantielles ; la modification de la réglementation en cours ; la modernisation des guichets en vue de les rendre propices à la confidentialité ; et enfin la promotion des produits d'assurance à l'aide d'affiches, brochures,... etc

---

<sup>23</sup> BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C « La bancassurance, analyse de la situation de la bancassurance »op.cit p15.

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

### Section III : Les produits de la bancassurance :

Les produits d'assurance distribués aux guichets bancaires doivent être simples ; Le nombre limité de garanties, la lisibilité du tarif et des modalités de souscription sont les principales caractéristiques d'un produit simple.

Ces produits doivent également être complètement adaptés au réseau bancaire, c'est-à-dire synchronisés aux procédures de vente de la banque, dans lesquelles nous incluons l'uniformisation des bulletins d'adhésion, une sélection médicale et financière aussi simplifiée que possible et une standardisation de toutes les transactions. **Les produits assurantiels distribués aux guichets bancaires peuvent être regroupés en deux familles :**

**Tableau N° 02 : les types de produits de bancassurance.**

Mode de gestion	Le risque	La branche d'assurance
Répartition IARD <sup>24</sup>	Assurance de choses	Assurance de dommages  (protection de bien)
	Assurance de responsabilité  (responsabilité civile)	
	Accident maladie	Assurance de personnes
capitalisation <sup>25</sup>	Assurance-vie,  Assurance décès	(protection des personnes)

**Source : Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrançois <les techniques bancaires>, DUNOD, Paris, 2008, p271**

L'assurance est avant tout une activité qui consiste à garantir des risques. Un risque est un événement dommageable contre lequel l'assuré cherche à se protéger. Il faut également que le risque contre lequel il souhaite se protéger soit assurable, c'est-à-dire qu'il soit futur aléatoire, ne dépend pas de la volonté de l'assuré et enfin licite.

#### Analyse des éléments :

<sup>24</sup>L'assurance IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers) est une famille d'assurances ayant pour point commun de couvrir les biens de l'assuré.

<sup>25</sup>En gestion par capitalisation, l'assureur place une partie du montant de la prime dans des produits financiers afin de la faire fructifier, ces revenus financiers étant réinvestis sur la durée du contrat de manière à augmenter la somme initiale

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

### III-1 Les assurances IARD :

#### III-1-1 L'assurance habitation (MRH) :

Tableau N° 03: caractéristiques de l'assurance multirisque habitation

Caractéristiques	Assurance multirisque habitation
Souscription (tarification et conditions)	L'assureur renseigne la proposition qui permet la rédaction du contrat : la tarification dépendra de la taille du logement , de son affectation( résidence principale ou secondaire, de sa situation géographique, de l'existence ou non de moyens de prévention, de la valeur du capital mobilier à assurer), des options choisies (avec ou sans franchise, valeur à neuf ou pas...). L'assureur fournira la police d'assurance qui matérialise l'engagement contractuel des parties.
Risques assurés et nature des garanties	Responsabilités civile : responsabilité engagée des lors qu'un dommage est occasionné à un tiers du fait de l'assuré, des biens dont il a la garde ou des personnes sous sa responsabilité (enfants, salarié à domicile...)
	dommages aux biens : il s'agit des dommages causés aux biens mobiliers et immobiliers. Les dommages peuvent être matériels ou immatériels et doivent être causés par les événements suivants : le vol, incendie, un dégât des eaux, le bris de glaces, les catastrophes naturelles et autres événements climatiques.
	Garanties protection juridique : l'assureur mettra à la disposition de l'assuré des moyens pour se défendre devant les juridictions concernées
Obligations de l'assuré pendant le contrat	Signaler toute modification dans la nature du risque
Obligation de l'assureur	Dédommager l'assuré en cas de sinistre : l'assureur doit être remis dans la situation qui était la sienne avant le sinistre : l'assurance ne permet pas l'enrichissement. Si l'assuré est en situation de sous assurance (valeur assurée < valeur réelle), l'assureur appliquera la règle proportionnelle de capitaux ; la compensation sera donc réduite. En cas

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

	de surassurance (valeur assurée > valeur réelle), aucune compensation ne sera versée en cas de fraude, sinon les compensations sont plafonnées à la valeur réelle.
Procédure à suivre en cas de sinistre	<p>déclarer le sinistre dans les délais prévus (2 jours ouvrés en cas de vol, 5 jours dans les autres cas, 10 jours après parution d'un décret de catastrophe naturelle)</p> <p>L'assureur indemnise l'assuré du montant du préjudice. Pour un même sinistre, les indemnisations peuvent varier selon que le contrat prévoit une indemnisation :</p> <p>-valeur d'achat : prix d'achat du bien (il est indispensable d'avoir conservé des factures, des justificatifs) ;</p> <p>Valeur a neuf : prix d'achat au jour du sinistre ;</p> <p>Valeur de remplacement : valeur d'achat-vétusté (entre 5 et 10 % par an selon le type de bien).</p>
Résiliation de contrat	<p>Le contrat peut être résilié à l'échéance avec un préavis de deux mois en générale, soit à l'initiative de l'assuré, soit à celle de l'assureur.</p> <p>La résiliation peut s'opérer également en cas de modification du risque (aggravation), non-paiement des primes (40 jours après une mise en demeure).</p>

**Source** : Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrancois <les techniques bancaires>, DUNOD, Paris, 2008, p271

### 1II-2 Assurance automobile :

**Tableau N° 04: caractéristiques de l'assurance automobile**

Caractéristiques	Assurance automobile
Souscription, tarification, conditions	Critères propre au véhicule : chaque véhicule appartient à un groupe (lettre) et une classe (chiffre) déterminés en fonction de la puissance

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

	<p>du véhicule. La tarification dépend également de l'usage du véhicule.</p> <p>Critères propres au conducteur : profession, âge, ancienneté du permis, antécédent (sinistre sur les trois dernières années</p> <p>Critères de garanties : le choix de garanties, l'existence ou non de franchise (part du coup d'un sinistre restant a la charge de l'assuré) et le coefficient de réduction majoration (CRM). Le coefficient de départ est de 1 (payement de 100% de la prime).ce coefficient diminue de 5% par an : 13 années sans sinistres sont nécessaires pour atteindre le bonus maximum soit 50%. Un sinistre responsable entraine une majoration du coefficient de 1.25 (responsabilité totale) ou 1.125(responsabilité partagé) le coefficient maximum est de 3.50.</p>
Risques assurés et nature des garanties	<p>Garantie de base : la responsabilité civile : protection de victimes d'accidents de circulation : Protection juridique ; vol et incendies ;bris de glaces ; dommages tous accidents ; assistance ; protection du conducteur.</p>
Obligation de l'assuré pendant le contrat	<p>Signaler toute modification dans la nature du risque</p>
Obligation de l'assureur	<p>Indemniser l'assuré en cas de réalisation du risque conformément aux dispositions du contrat.</p>
Procédure à suivre en cas de sinistre	<p>Déclarer le sinistre à l'assurance dans un délai de 5jours (accident), 2jours pour un vol. en cas d'accident de circulation (sans dommage corporel), la déclaration du sinistre consiste à compléter un constat amiable</p>

**Source :** Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrancois <les techniques bancaires>, DUNOD, Paris, 2008, p271

### III-3 Les autres assurances de personnes :

Les banques ont tendance à renforcer leur offre de produit d'assurance en mettant l'accent sur l'assurance de personne comme l'assurance obsèques, la garantie des accidents de la vie, l'assurance dépendance. Ces assurances relèvent toutes du domaine de la prévoyance.

**Tableau N° 05: caractéristiques des assurances de personnes**

Assurances	Nature du risque couvert	Garanties proposées
Accident de la vie	Couverture des conséquences d'un accident survenant dans le cadre de la vie privé. La couverture peut concerner une seule personne ou l'ensemble de la cellule familiale.	Indemnisation du préjudice économique (perte de revenu suite à une incapacité d'exercer une activité professionnelle), du préjudice esthétique, des frais liés à l'aménagement d'un logement ou d'un véhicule pour cause d'invalidité. Certains contrats proposent également un capital pour le financement des obsèques.
Assurance santé	Couverture du risque maladie	Les prestations versées viennent en complément des sommes perçues des régimes de base des assurés sociaux (médecine de ville, soins hospitaliers, soins dentaires...).
Assurance obsèques	Couverture du risque décès	Les garanties reposent sur l'assistance à la famille et sur le versement d'un capital à un bénéficiaire pour le paiement des obsèques de l'assuré.
Assurance dépendance	Couverture du risque dépendance partielle ou totale.  La dépendance : ne plus pouvoir	Selon le degré de dépendance, l'assureur verse une rente permettant de financer la présence d'une aide ménagère,

## Chapitre I : Généralités sur la bancassurance

---

	réaliser 3 gestes de la vie courante : s'habiller, se laver, se préparer un repas	d'un garde malade pour assister la personne dépendante dans l'exécution des activités de la vie courante ou le réaménagement de tout ou partie du domicile.
--	---	--

**Source : Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrançois <les techniques bancaires>, DUNOD, Paris, 2008, p271**

### Conclusion

L'assurance et la banque sont deux métiers qui se complètent en termes d'informations clients. Ils peuvent être servis pour distribuer des produits bancaires à condition que l'assureur soit bien perçu sur le marché.

La bancassurance peut être pratiquée de plusieurs façons, il existe une multitude de stratégies et modèles et une large palette de produits assurantiels à commercialiser

La réalisation d'un accord de collaboration avec une banque ouvre de nouvelles perspectives à un assureur pour vendre ses contrats. La banque possède en effet un large réseau de clients existants qui souscrivait déjà à ses services via ses différentes agences.

En principe, nous dirons que la bancassurance a enrichi le portefeuille de placement des consommateurs et la présence des produits d'assurances aux guichets bancaires comble les lacunes des assurances traditionnelles. Ainsi, nous pouvons affirmer que le consommateur est le principal gagnant.

**CHAPITRE II :**  
**LA BANCASSURANCE**  
**EN ALGÉRIE**

### **Introduction :**

La notion de bancassurance décrit en général, une étendue de services financiers composés de plusieurs éléments qui vont permettre son développement.

Le développement de la bancassurance nécessite un certain effort d'innovation des assureurs et des banquiers en vue de concevoir de nouveaux produits attirants et bien étudiés, mais son succès et son développement repose aussi, sur des facteurs que les banques et les compagnies d'assurances doivent maîtriser pour optimiser leur part de marché dans le domaine de la bancassurance.

La réalisation de la bancassurance en Algérie reste un élément très difficile à réaliser et cela est dû à plusieurs raisons.

On a consacré le chapitre suivant pour analyser la pratique de la bancassurance dans notre pays. Nous avons divisé la recherche en trois points ; dans la première section nous allons parler de la situation de la bancassurance en Algérie, dans un deuxième lieu on va énumérer les différentes conventions de bancassurance dans le pays, enfin dans la troisième section nous allons présenter les produits de bancassurance commercialisés en Algérie.

### **Section I : la situation de la bancassurance en Algérie**

La coopération entre les deux secteurs a été rendue possible par la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur les assurances, mais aussi par la signature en 2008 de la convention algéro-française dans le domaine des assurances, permettant ainsi l'installation des compagnies d'assurance françaises sur le marché algérien et la réalisation de partenariats avec des compagnies algériennes ainsi que le développement de divers formes d'assurance.

#### **II.1. L'installation de la bancassurance en Algérie :**

L'arrêté du 20 février 2008 publié au journal officiel de la république Algérienne du 30 mars fixant les modalités d'ouverture des succursales de sociétés d'assurance étrangères en Algérie permettant d'envisager l'implantation durable de société étrangères et de nouvelles perspectives pour le secteur d'assurance. Ce texte de l'article 252 du journal officiel de la république algérienne N°59 du 30 mars 2008 a complété les dispositions antérieures qui autorise déjà l'installation de bureaux de représentation et de filiale de sociétés étrangères<sup>1</sup>.

L'arrêté du 6 août 2007, fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Cette arrêté a autorisé les banques à distribué certains produits d'assurance. Les compagnies d'assurance ont depuis longtemps fourni aux banques les garanties clientèles et l'activité bancaire en général, de leur côté les banques constituent une source de placement des ressources collectés. Le degré de rapprochement entre banques et compagnies d'assurance apparaît en analysant d'une part le rendement de profit réalisé par les banques et les assurances entre les deux entités et d'autre part le degré de coopération dans la distribution.

Cette convention autorise désormais les compagnies d'assurance et les banque à conclure des conventions particulière pour déferents produits notamment l'assurance personne, l'assurance crédit, l'assurance risque habitation et risque agricole.

#### **I.1.1 Les références législatives qui régissent la bancassurance en Algérie :**

---

<sup>1</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°59, le 22 Rabie El Aouel 1429/ 30 Mars 2008.p.22.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

- L'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi 06-04 du 20 février 2006, 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 ;
- 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<sup>2</sup>.

### **I.2. L'état de la bancassurance en Algérie :**

Comme toute activité nouvelle la bancassurance rencontre des difficultés et des obstacles à son développement en Algérie, mais aussi il existent plusieurs éléments et convictions qui encourage la continuité de cette activité dans le pays .cela est éclairci dans les points suivants :

#### **I.2.1. Les difficultés rencontrées par la bancassurance en Algérie :**

**I.2.1.1.** Nous présentons cette petite comparaison entre le modèle de bancassurance en Europe et le modèle algérien :

#### **Tableau N° 06 : comparaison entre le modèle européen et le modèle algérien.**

---

<sup>2</sup> Conseil National des Assurances, « Revue de presse sur la bancassurance », janvier 2017, p.13.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

Modèle européen	Modèle algérien
Densité bancaire et taux de bancarisation relativement élevés	Densité bancaire et taux de bancarisation relativement faibles
Des avantages fiscaux importants liés à l'assurance vie (Italie, Espagne, France)	Limitation des avantages fiscaux (ou problèmes d'application)
Pas de restrictions réglementaires	Limitation de réglementations liées à la bancassurance
Modèles de bancassurance plus intégrés	modèles de bancassurance observés principalement des accords commerciaux (convention de distribution)
Sensibilisation à l'assurance et son importance relativement élevée	Faible sensibilisation à l'assurance
Une approche multicanaux à la bancassurance	Une approche basée principalement sur l'agence de la banque
L'image positive de l'assureur	L'image négative de l'assureur
Taux élevés de la culture financière et assurantielle	L'absence de culture assurantielle
La qualité élevée des services	Une faible qualité des services

**Source :** Convention de distribution des produits d'assurance et Les perspectives de la bancassurance Développements et facteurs clefs de succès, [www.pwc.com/middle-east](http://www.pwc.com/middle-east), p:08.

En Europe, la stratégie de la bancassurance a réussi à devenir le principal acteur en assurance (surtout en assurance vie) à cause de ses avantages et bénéfices pour les participants. pour cette raison et d'autres, nous avons choisi le modèle européen car on

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

constate le succès fulgurant de la bancassurance dans certains pays d'Europe du Sud se confirme chaque année davantage, puisqu'en ces dernières années la bancassurance en France a connu de nouveau une croissance de son chiffre d'affaires, il est de même en Espagne ainsi qu'en Italie.

### **I.2.1.2. Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie :**

-Manque d'information et de publicité sur la bancassurance, au niveau des assurances et au niveau des banques ce qui est important pour la commercialisation de leurs produits au niveau des banques cela constitue un frein pour le développement de cette pratique ;

-Obstacles religieux : les intérêts bancaires sont considérés comme usure, ce qui empêche les croyants de s'adresser aux banques, donc freinant l'activité de bancassurance ;

-L'absence de culture de l'assurance dans le pays, les algériens ne se tournent pas vers l'assurance que lorsque ils sont dans l'obligation de le faire ;

-Les banques algériennes n'ont pas une bonne image auprès de tous les clients 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 ;

-faiblesse de la politique de marketing : les banques et les compagnies d'assurance algériennes ont développé beaucoup de produits importants. Mais l'absence d'une politique de marketing pour la communication et la distribution font que ces produits restent ignorés par le client ;

-la diminution du pouvoir d'achat des clients, l'économie actuelle du pays et la dévaluation du dinar n'encourage pas les algériens à faire des investissements c'est pour cela qu'ils n'investissent pas dans les produits assurantiels ;

-manque de confiance en les sociétés d'assurance, cela est due à la mal-gestion des sinistres auparavant ;

-le niveau de connaissance limité de la population concernant les produits assurantiels distribués par les guichets de la banque. Il est difficile convaincre la clientèle pour souscrire

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

aux différents produits d'assurance à cause de ce manque de confiance des clients sur l'assurance ;

### **I.2.2. Les éléments encourageant le modèle de la bancassurance en Algérie :**

la bancassurance est plus que nécessaire afin d'améliorer la rentabilité par la réalisation des économies d'échelle et de gamme, tirer des avantages concurrentiels en offrant au client une gamme complète de produits bancaires et d'assurance et de toucher le plus grand nombre en terme, à la fois, de bancarisation et de pénétration d'assurance<sup>3</sup>.

#### **a) Caractéristiques du secteur bancaire:**

- L'entrée des banques étrangères: La présence des banques étrangères a contribué à encourager la concurrence et a permis l'émergence de la bancassurance
- Développement de réseau de distribution bancaire: Certaines banques publiques disposent d'un réseau d'agences large et bien réparti sur le territoire national,
- L'émergence de nouveaux produits bancaires: tels que: les crédits aux logements, les crédits automobiles, des crédits à la consommation.

#### **b) Caractéristiques du secteur des assurances :**

- Le cadre juridique de l'assurance: Avec les réformes économiques entamées par l'Algérie, on conduit à donner de nouveaux horizons au processus de la concurrence et à l'émergence de la bancassurance.
- Un marché à fort potentiel de croissance: bien que le marché algérien de l'assurance a enregistré une réelle amélioration, mais il reste beaucoup à faire pour rehausser ce secteur vital.
- La domination des compagnies d'assurance publiques sur le secteur: il existe quelques compagnies à dominance publiques qui se connaissent entre elles. Les prix pratiqués ne sont pas considérés comme compétitifs et la concurrence se limite au volume des primes collectées.

---

<sup>3</sup> Abbas, R. A. (2008, Juin2008). Les apports de la bancassurance : son histoire, ses formes, ses apports. CNEP News, p. 16.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

- La nature du marché algérien de l'assurance: il existe deux marchés d'assurance en Algérie, le marché de l'assurance de dommages et le marché des assurances de personnes.
- Distribution des produits d'assurance : L'arrivée de la bancassurance vient renforcer le réseau de distribution direct ce qui va réduire les coûts par rapport aux commissions coûteuses versées aux agents.

### **Section II : différents partenariats de bancassurance en Algérie :**

Depuis la promulgation de la loi 06/040 du 26 février 2006, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en pratique la bancassurance. En effet, de multiples accords de partenariats stratégiques entre les acteurs du marché ont été signés quelques mois seulement après l'adoption et la présentation de la convention type de distribution, dernière formalité requise avant la mise en pratique des activités de bancassurance. Nous passerons en revue les accords les plus importants conclus entre les compagnies d'assurance et les banques actives sur le marché algérien<sup>4</sup>.

#### **II.1. Convention de partenariat entre la CNEP BANQUE et CARDIF - Algérie:**

Dans le cadre de l'ouverture du marché de l'assurance aux entreprises étrangères, la CNEP BANQUE a signé avec CARDIF - Algérie le 25 mars 2008 une convention de partenariat qui s'inscrit dans le cadre de la bancassurance, selon laquelle il est autorisé à vendre des produits d'assurance de CARDIF - Algérie à travers le réseau de la CNEP BANQUE, et dans une première phase, la société CARDIF - Algérie a développé des produits d'assurance spécialement conçus pour les clients de la CNEP BANQUE, qui sont principalement des produits de retraite, d'épargne, d'assurance vie et de nombreux produits couvrant les prêts de la banque.

#### **II.2. Accord de partenariat entre la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et la société nationale d'assurances(SAA):**

La SAA a signé le 20 avril avec la BADR un accord permettant la vente de produits d'assurance liés aux risques agricoles tels que l'incendie, la grêle, les jeunes cultures, et les risques liés aux récoltes. Il comprend également des produits d'assurance des personnes et des produits d'assurance liés au logement, par le biais de contrats d'assurance vendus dans les

---

<sup>4</sup> GUENANE, B. (2018). GUENANE%20Brahim.pdf. Consulté le Janvier 14, 2021, sur chrome-extension://ohfgljdgelakfkefopgklcohadegdpjf/http://dlibrary.univboumerdes.dz:8080/bitstream/123456789/5158/1/GUENANE%20Brahim.pdf,p 112-114.

## **Chapitre II : la bancassurance en Algérie.**

---

guichets de la BADR répartis sur tout le territoire national, en échange de montants calculés sous forme de commissions.

### **II.3. Accord de partenariat entre la société nationale d'assurance(SAA) et la banque locale de développement (BDL):**

L'accord a été signé le 19 avril 2008 et consiste à distribuer des produits d'assurance aux personnes via les guichets de la BDL proposés par la SAA. À noter que les polices d'assurance vendues dans les banques sont les mêmes que celles vendues dans les agences de la SAA sans aucune différence dans le coût du contrat pour l'assuré.

### **II.4. Un accord entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et le crédit populaire d'Algérie (CPA):**

L'accord de partenariat a été signé en mai 2009. Il consistait à distribuer des produits d'assurance sur le marché au niveau de trois agences pilotes du CPA : Hydra, Didouche Mourad et Bab Ezzouar, et cela à travers le lancement de quatre produits dans un premier temps qui sont : l'assurance contre les risques multiples liés au logement, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance contre le risque de décès temporaire, l'assurance crédits. À élargir dans un second temps par l'ajout d'autres produits à savoir : assurance voyage à l'étranger, assurance collective, assurance accidents individuelle et collective et ce suivant un calendrier convenu par les représentants des deux institutions.

### **II.5. La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA):**

L'accord de partenariat a été signé entre la CAAR et la BNA, l'accord permet la distribution des produits d'assurance de cette compagnie à travers les guichets de la BNA, et la première expérience a eu lieu le 04 octobre 2010.

### **II.6. Accord entre Banque Al Baraka Algérie et SALAM ASSURANCES ALGERIE:**

Le 4 octobre 2011, le directeur marketing au niveau d'Al Baraka Bank a annoncé le début de la commercialisation de certains produits islamiques pour SALAM ASSURANCES ALGERIE au niveau des guichets de la banque<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Site officiel el baraka banque <https://www.albaraka-bank.dz/> consulté le 16/09/2022.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

### II.7. La convention BNA / AGLIC :

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance), ont lancé officiellement en juillet 2017 la pratique de la bancassurance au sein des agences de la BNA, Elles s'engagent à distribuer les produits d'assurance d'AGLIC qui concernent les particuliers tels que l'Assurance Décès Emprunteur (ADE) qui contient (assurance immobilier, assurance crédit à la consommation : Auto, confort. Mais doivent être fabriqués en Algérie), avec 5190 souscripteurs jusqu'à septembre 2018, l'Assurance Voyage et Assistance (AVA) 3845 souscripteurs à la fin de septembre 2018<sup>6</sup>.

### II.8. Le partenariat BEA / CAAR / CAAT :

La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) a signé deux accords de coopération le 11 mai 2008 avec la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurances (CAAR) et la Compagnie Algérienne des Assurances Transport (CAAT). Les deux importantes initiatives permettront aux deux assureurs la distribution de leurs produits d'assurance vie et assurance dommage à travers les guichets de la BEA. Ces accords visent en fait un double objectif le premier réside dans la densification du réseau de distribution des assurances et le second objectif moins important vise à diversifier les sources de revenu de la banque<sup>7</sup>.

### II.9. La convention Société Générale Algérie / AXA :

AXA Assurance Algérie et Société Générale Algérie ont signé une convention de collaboration en 2012, pour le développement de la bancassurance. L'arrêté du 6 août 2007 fixe clairement les produits de bancassurance pouvant être distribués par le canal bancaire à savoir assurance des personnes, accidents, maladie, assistance, vie-décès.... Assurance crédits, assurance des risques simples d'habitation, et risques agricoles. L'activité a généré un encaissement de primes ayant dépassé la barre de 2 milliard de dinars ainsi une croissance de plus de 27% depuis son lancement<sup>8</sup>.

### II.10. La convention BNP PARIBAS / CARDIF :

En partenariat avec Cardif, BNP Paribas El Djazair a lancé en 2009 en exclusivité la toute première formule d'assurances prévoyances disponible sur le marché de la bancassurance en

---

<sup>6</sup> M.HADDOUCHE Saïd, directeur général d'AGLIC, Revue « L'ASSURANCE », N°14, p.32.

<sup>7</sup> Site de la banque extérieure d'Algérie <https://www.bea.dz/> consulté le 17/09/2022.

<sup>8</sup> GUILLAUD Pascal, directeur pôle commercial retail et multi canal à la Société Général Algérie, Revue de « L'ASSURANCE ». p.37.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

Algérie<sup>9</sup>, l'accord prévoit un partenariat global de bancassurance portant sur l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance vie, d'épargne et de protection, avec le lancement de la bancassurance de deux types de produits destinés aux particuliers et aux professionnels.

**II.11. La convention Trust bank / Trust assurance :** TRUST BANK ALGERIA est membre du Groupe « Nest Investissements Holding Ltd » conforte sa présence en Algérie à travers 05 entreprises à savoir Trust Algeria Assurance, dont l'activité a démarré en avril 2003. Trust Bank a signé une convention avec Trust Assurances dont elle détient 14% de ses fonds propres, pour assurer à sa clientèle une proximité supplémentaire et s'assurer une présence dans toutes les agences de la banque<sup>10</sup>. Les produits distribués dans le réseau bancaire sont les multirisques habitations et l'assurance catastrophes naturelles.

---

<sup>9</sup> Bnpparibas, site officiel de la banque, [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz) consulté le 16/09/2022.

<sup>10</sup> Trust assurance, site officiel de la compagnie d'assurance, [www.trust-assurance.dz](http://www.trust-assurance.dz) consulté le 10/09/2022.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

### **Section III : les produits de bancassurance commercialisés en Algérie.**

Selon l'arrêté du 6 août 2007, fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés, ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution, sont ceux relatifs aux<sup>11</sup> :

#### **III.1. Branches d'assurance de personnes :**

Par définition, les assurances de personnes reposent sur la durée de vie des personnes et sur leur état de santé. Par extension, on y inclut également la Capitalisation (sous branche constituée de contrat d'épargne pure)<sup>12</sup>.

##### **III.1.1. Les assurances vie :**

**A. Les assurances en cas de vie :** Il existe plusieurs types d'assurance vie à savoir : Le capital différé, la rente viagère immédiate, la rente viagère différée, la rente temporaire, l'assurance sur une ou deux têtes et la contre assurance<sup>13</sup>.

- **Le capital différé :** C'est une assurance qui prévoit qu'en cas de vie de l'assuré au terme du contrat (c'est à dire à l'expiration du contrat), l'assuré reçoit un capital. Les primes peuvent être soit unique (payable en une seule fois) soit périodiques, elles cessent d'être dues en cas de décès de l'assuré. L'avantage principal de cette assurance est que l'épargne des décédés vient abonder celle des survivants par le jeu de la participation aux résultats techniques dégagés par cette assurance.

- **La rente viagère immédiate :** Moyennant une prime unique, l'assuré reçoit tant qu'il est en vie une rente payée à terme échu avec périodicité annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle.

- **La rente viagère différée :** Cette assurance est gérée en deux phases :

---

<sup>11</sup> Site officiel de l'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance : <https://www.uar.dz/> consulté le 02/09/2022.

<sup>12</sup> François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'Assurance », 4ème édition L'ARGUS édition Paris, p62.

<sup>13</sup> Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris), pp148-149

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

- 1ère phase : constitution de la rente moyennant le paiement d'une prime unique ou de prime périodiques.

- 2ème phase : service de la rente.

- **Rente temporaire** : Comme la rente viagère, elle est servie en cas de vie de l'assuré mais au maximum jusqu'à la date prévue au contrat, elle peut être immédiate ou différée.

- **La contre assurance** : prévoit, en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu dans le contrat, le remboursement des primes payées au bénéficiaire désigné ou aux ayants droit de l'assuré décédé.

**B. Les assurances en cas de décès:** Il existe aussi, plusieurs types d'assurance décès à savoir :

- **Vie entière** : Le bénéficiaire désigné recevra un capital en cas de décès de l'assuré à quelque moment qu'il survienne, les primes qui peuvent être unique, viagères versées jusqu'au décès de l'assuré ou temporaires alors versées au plus tard jusqu'à une date fixée dans le contrat .

- **Temporaire** : En cas de décès de l'assuré avant le terme prévu au contrat, le bénéficiaire désigné recevra un capital. Par contre, si l'assuré est vivant à l'expiration du contrat aucune prestation n'est due et les primes restent acquises à l'assureur qui a couvert le risque.

**C. L'assurance mixte** : L'assurance mixte, à son tour propose plusieurs formules de couverture à savoir: la mixte proprement dite, le terme fixe, la mixte combinée<sup>14</sup> .

- **Mixte proprement dite** : En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat ou si l'assuré est en vie au terme du contrat, l'assureur paye le capital qui est identique dans les deux cas, soit au bénéficiaire désigné s'il y a décès, soit en général à l'assuré en cas de vie.

- **Terme fixe** : C'est une assurance qui s'apparente à une mixte classique par contre le capital sera payé, en cas de vie ou en cas de décès, au terme du contrat. Les primes sont uniquement périodiques, elles cessent avec le décès de l'assuré.

---

<sup>14</sup> Jérôme YEATMAN, op.cit, pp147-148.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

- **Mixte combinée** : C'est une assurance mixte dans laquelle le capital assuré en cas de décès est inégal à celui garanti en cas de vie. Lorsque le capital décès est supérieur au capital-vie, on l'appelle mixte de prévoyance et dans le cas contraire, est appelée « mixte d'investissement ou d'épargne ».

### D. Les assurances en cas de survie :

Les assurances de survie sont spéciales comme assurance, elles s'adressent à des personnes choisies par le souscripteur du contrat. Cette formule prévoit le versement des prestations prévues dans le contrat principal que si le bénéficiaire désigné est vivant. Le contrat principal peut être une assurance en cas de décès (capital ou rente) ou une mixte (dotale). De ce fait, le souscripteur fait profiter les siens d'une des assurances de survie et il en existe plusieurs, à savoir :

- **La rente éducation**, Versée à l'orphelin jusqu'à ce qu'il ait terminé ses études et au plus tard jusqu'à l'âge de 18 ans ou de 25 ans.

- **La rente de conjoint**, Versée à la veuve jusqu'à son décès ou jusqu'à une date déterminée, par exemple le jour de l'obtention par la veuve de la rente de réversion servie par le régime de retraite public.

- **La rente de survie aux enfants handicapés**, Versée aux enfants handicapés au décès de leurs parents.

- **L'assurance dotale** : à la base est une assurance à terme fixe, au terme du contrat, souvent à la majorité de l'enfant ou à la date de son mariage, un capital choisit au départ par le père ou, le souscripteur lui est versé s'il est en vie

**III.1.2. Les assurances d'épargne et de capitalisation<sup>15</sup>** : Généralement, il s'agit de contrats d'épargne pure dont les plus représentatifs sont :

**A. Les contrats « UNIVERSAL LIFE »** : Se caractérisent par une grande souplesse, le principe est que l'assuré verse une prime à chaque fois que lui est possible et le montant qu'il

---

<sup>15</sup> Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris).

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

veut ; des garanties décès ou complémentaires à la carte lui sont proposées, les primes correspondantes étant prélevées sur l'épargne constituée.

**B. Les contrats à versement libre :** il s'agit de contrats d'épargne libre qui prévoient la constitution d'un capital au terme du contrat par des versements libres (en fréquence et en montant) :

- Versement unique qui peut être à tout moment complété par un ou plusieurs versements supplémentaires.
- Versements programmés à des fréquences déterminées par exemple : annuellement, semestriellement, trimestriellement ou mensuellement.
- Versements libres en montant et en fréquence de versements, ce type de contrat ne prévoit pas de garantie décès ou complémentaire mais l'épargne constituée au terme du contrat peut être convertie au choix de l'assuré en rentes viagères, temporaires ou en annuités certaines.

### III.1.3- Assurances Accidents corporels

Bien qu'il n'existe pas de définition légale de la notion d'accident, la pratique et la jurisprudence ont établi une définition qui a été reprise par la quasi-totalité des sociétés d'assurances<sup>16</sup> :

on entend par accident toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure. Il existe plusieurs garanties accordées par l'assurance contre les accidents corporels :

**A. la garantie décès par accident :** Si le décès survient dans un délai d'un an après la date de l'accident l'assureur verse au bénéficiaire désigné, le montant des sommes souscrites au titre de cette garantie. Il importe de préciser que l'indemnité en cas de décès par accident ne peut se cumuler avec celle prévue en cas d'incapacité permanente dès lors que le décès de l'assuré survienne dans un délai d'un an. Après la date de l'accident, si l'assureur aurait déjà versé un capital au titre de l'invalidité permanente, le bénéficiaire du contrat n'aura droit qu'à la différence entre la somme souscrite en cas de mort et le montant des versements déjà effectués.

---

<sup>16</sup> **Idem, pp186-191.**

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

### **B. la garantie incapacité permanente totale ou partielle (I.P.T Ou I.A.D et l'I.P.P.) :**

- En cas d'incapacité permanente totale de l'assuré : L'assureur sera tenu de verser la totalité du capital souscrit au titre de l'invalidité permanente.
- En cas d'incapacité permanente partielle : Si par contre, il s'agit d'une incapacité permanente partielle, le montant des sommes versées est réduit proportionnellement au taux d'incapacité retenue.

**C. L'incapacité temporaire de travail (I.T.T.) :** En cas d'incapacité temporaire de travail, l'assuré perçoit une indemnité journalière prévue au contrat, durant toute la période de cessation d'activité qui ne peut dépasser les 365 jours (01 année) suivant la date de l'accident. Si l'assureur constate que l'assuré peut reprendre partiellement ses activités, le montant de l'indemnité journalière prévu au contrat peut être réduit de moitié.

**D. La garantie des frais médicaux pharmaceutiques :** En présence d'une lésion corporelle, le médecin prescrit des médicaments, ces médicaments sont remboursés conformément au seuil arrêté par l'assureur sans que le montant total n'excède les dépenses réellement exposées, le surplus est supporté par l'assuré. Les indemnités servies au titre de cette garantie sont donc basées sur les frais réellement effectués par l'assuré.

### **III.1.4. Les assurances maladie (santé) :**

Ces contrats ont pour objet de garantir la maladie, l'accident et la maternité :

**A. Les frais médicaux :** Les dépenses de soins et de biens médicaux sont partiellement prises en charge par les régimes obligatoires d'assurance maladie. Pour compléter ces prestations, les sociétés d'assurances proposent des garanties frais de soins. Celles-ci permettent la prise en charge, de façon plus ou moins étendue, de la part des dépenses non remboursée par le régime obligatoire :

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

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

justifiés par l'assuré. La nature des frais de soins garantis varie selon les contrats. Par exemple :

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

**B. La garantie incapacité temporaire :** Cette garantie prévoit, en cas d'arrêt de travail consécutif à une maladie ou à un accident, le paiement d'une indemnité journalière. Son montant est fixé lors de la souscription du contrat en fonction des revenus de l'intéressé. Il ne peut excéder le montant de la perte réelle de revenus restée à la charge de l'assuré après intervention des organismes sociaux. En règle générale, les indemnités journalières ne sont versées qu'à l'expiration d'un certain délai, appelé franchise.

**C. La garantie invalidité :** Elle prévoit, selon les dispositions du contrat, le versement d'un capital ou d'une rente en cas d'invalidité permanente, totale ou partielle, consécutive à une maladie ou à un accident. Le taux d'invalidité est fixé par le médecin expert désigné par la société d'assurances selon le barème de référence précisé dans le contrat.

**D. Le tiers payant :** Des conventions signées entre les assureurs et certains professionnels de santé (pharmaciens, laboratoires pharmaceutiques, radiologues...) pourrait dans le futur dispenser les assurés de l'avance des frais de soins laissés à leur charge par le régime obligatoire lorsqu'ils auront souscrit une assurance complémentaire auprès d'une société d'assurances. Dans la pratique, selon le régime obligatoire il suffit à l'assuré de présenter au professionnel de santé une attestation de tiers payant délivrée par la CNAS.

**III.1.5. L'assistance :** L'assistance apportée à l'assuré en cas de besoins une aide en nature (dépannage au domicile, envoi d'un médecin spécialiste à un autre coin du monde, cette formule évite à l'assureur la réalisation de sinistre (accident). Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents. D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

- Aide à domicile aux personnes âgées.
- Assistance téléphonique, plate-forme de conseils santé, service d'information.
- Aide-ménagère, garde-malade.
- Garde d'enfants.
- Soutien scolaire.
- Rapatriement.

**III.1.6. Les assurances collectives de personnes** (destinés aux entreprises) :

L'assurance-vie de groupe constitue un mécanisme d'assurance qui concerne, à titre principal, les relations de travail. Elle permet d'assurer un nombre déterminé de personnes travaillant dans une entreprise. Le contrat conclu par le chef d'entreprise concerne chacun des salariés, qui se voient remettre un certificat stipulant le montant de l'assurance auquel il peut prétendre. L'employeur s'acquitte de tout ou partie de la prime. Le montant de l'assurance est généralement fonction de l'ancienneté de l'assuré et proportionnel à son salaire. Quelques contrats fréquents chez les assureurs Algériens sont prévus par l'ordonnance N° 95- 07 relative aux Assurances notamment dans les articles 62, 63, 64, 67 de la présente ordonnance<sup>17</sup>.

**III.1.6.1 : L'assurance accident de travail :** C'est une assurance obligatoire qui couvre le personnel tout en prenant en charge les frais de traitements médicaux, ainsi que les indemnités du personnel affecté lors des accidents de travail entraînés lors du trajet menant du domicile au lieu de travail, ainsi l'assureur s'engage à fixer une prime d'invalidité dans le cas de survenance de ce genre d'accident. Ce genre d'Assurance est pris en charge par les caisses publiques (caisse de sécurité sociale).

---

<sup>17</sup> Site officiel de l'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance : <https://www.uar.dz/> consulté le 03/09/2022.

## **Chapitre II : la bancassurance en Algérie.**

---

**III.1.6.2. Les contrats de prévoyance :** Cette Assurance peut couvrir une panoplie de garanties telles que :

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

### **III.2. L'assurance-crédit :**

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc...) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France)<sup>18</sup>

### **III.3. L'assurance des risques simples d'habitation :**

L'assurance habitation (incendie - risques simples) offre une couverture contre les dommages subis par l'habitation et le mobilier qu'elle contient. De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation: un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, ...etc. De plus, certains événements peuvent générer d'autres problèmes pour lesquels on peut être déclaré responsable, comme par exemple, des dégâts des eaux entraînant aussi des dégâts chez le voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation intervient également.

---

<sup>18</sup> L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

### **III.4. Multirisques habitation :**

Une personne peut réaliser sa sécurité en procurant un logement. Toutefois, ce logement est exposé aux catastrophes tant naturelles qu'artificielles d'où le besoin de souscrire des contrats d'assurance des habitations. Que ce soit une personne locataire, propriétaire, acheteuse par crédit hypothécaire de longue durée, il est nécessaire de souscrire un contrat d'assurance pour pouvoir reconstruire l'habitation, rembourser le crédit ou indemniser le propriétaire selon le cas<sup>19</sup>. L'incendie est le premier risque contre lequel la personne cherche à se prémunir, ce risque est maîtrisable par les assureurs. Les assureurs peuvent proposer des contrats pour chaque risque séparément, mais pour de nombreuses raisons, ils regroupent ces différents contrats dans un contrat unique.

La législation algérienne a prévu ce type de risque notamment dans l'article deux(02) de décret exécutif N° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance<sup>20</sup>.

**III.4.1. Assurances des dommages aux biens :** L'assureur garantit sous réserve des franchises, les dommages matériels causés aux biens assurés par les événements suivants<sup>21</sup> :

#### **III.4.1.1. Incendie et risques annexes :**

**A. Incendie, Foudre, Explosion, Electricité :** Garantit tout dommage causé par le feu en dehors d'un foyer normal.

**B. Dommages ménagers :** L'assureur étend sa garantie aux dommages occasionnés par l'action subite de la chaleur ou par le contact direct et immédiat du feu.

**C. Chute d'avions :** Sont garantis les dommages matériels causés aux objets assurés par le choc ou la chute des appareils de navigation aérienne ou de parties d'appareils, ou d'objets tombant de ceux-ci.

**III.4.1.2) Dégâts des eaux :** Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages matériels subis par les biens assurés et causés par, Les fuites d'eau accidentelles ainsi que les

---

<sup>19</sup> Jérôme YEATMAN, *op.cit.*, pp121-126.

<sup>20</sup> Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

<sup>21</sup> François COULIBAUET et autres « Les grands principes de l'Assurance », p62.

## **Chapitre II : la bancassurance en Algérie.**

---

dommages occasionnés par les infiltrations provoqués par la pluie, la neige ou la grêle à travers les toitures et les ciels vitrés.

### **III.4.1.3) Bris de glaces :**

Cette garantie couvre le bris accidentel des biens et produits verriers et ce qu'elle qu'en soit la cause, sauf s'il s'agit de vice de construction, des soubassements, ou si le bris est survenu au cours de travaux de réfection, de pose ou de repose des objets assurés.

### **III.4.1.4) Vol :**

Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages résultant de la disparition, la destruction ou des détériorations consécutives à un vol.

### **III.4.2) Assurances de responsabilités :**

**III.4.2.1) La responsabilité locative :** Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, comme locataire ou occupant des locaux, pour tous dommages matériels d'incendie ou de dégâts des eaux.

**III.4.2.2) La responsabilité envers le locataire :** Ce contrat couvre les dommages constituant un trouble de jouissance et causés à des locataires.

D'une manière générale, Le contrat d'assurance multirisque habitation peut contenir les assurances suivantes :

- Garanties concernant le logement de l'assuré (bâtiment et contenu de mobilier).
- Garanties de la responsabilité civile de l'assuré, Garanties des frais divers.
- La surface du logement, La qualité du logement
- La situation (villa isolée, appartement en ville...)
- Capital mobilier à assurer

### **III.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques :**

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

L'ordonnance de 1995 a étendu la possibilité de couvrir les risques de catastrophes naturelles à l'ensemble des contrats d'assurance «dommages».. Elle vise d'abord les biens des particuliers, mais également les biens industriels et commerciaux. Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur algérien à travers l'ordonnance 03/12 du 26 Août 2003 a retenu quatre événements importants, à savoir : Tremblement de terre ; Inondation et coulées de boue ; Tempête et vents violents ; Mouvements de terrain.

### **III.6. Production et évolution en chiffres des assurances en l'an 2022 :**

L'actualisation des chiffres au premier trimestre de l'année courante (2022) par le conseil nationale des assurances(CNA) a permis de fournir les données suivantes :

#### **III.6.1. Production des assurances de personnes :**

**Tableau N° 07 : production des assurances de personnes au 31/03/2022.**

En DA	Chiffre d'affaire		Structure du marché		Evolution	
	31/03/2021	31/03/2022	2021	2022	En%	En valeur
<b>accident</b>	478 117 596	477 202 432	12.7%	10%	-0.2%	-915 146
<b>maladie</b>	13 201 543	14 626 981	0.4%	0.3%	10.8%	1 425 438
<b>Assistance</b>	69 785 884	350 851 456	1.9%	7.4%	402.8%	281 065 572
<b>Vie-décès</b>	1 326 867 274	1 350 674 997	35.4%	28.4%	1.8%	23 807 724
<b>Prévoyance collective</b>	1 862 477 774	2 564 581 453	49.7%	53.9%	37.7%	702 103 679
<b>Total</b>	<b>3 750 450 070</b>	<b>4 757 937 320</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>26.9%</b>	<b>1 007 487 250</b>

Source : CNA- Note de conjoncture t1 2022. <https://cna.dz/> consulté le 02/10/2022.

Les assurances de personnes réalisent, au titre du premier trimestre 2022, un chiffre d'affaires de 4.8 milliards de DA, contre 3.8 milliards de DA au premier trimestre 2021, soit un accroissement de 26.9%.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

Cette évolution est engendrée par la hausse de la branche <prévoyance collective> qui détient la plus grande part soit 53.9% des réalisations des assurances de personnes.

### III.6.2. Production des assurances de dommages :

Tableau N° 08 : production des assurances de dommages au 31/03/2022.

En DA	Chiffre d'affaire		Structure du marché		Evolution	
	31/03/2021	31/03/2022	2021	2022	En%	En valeur
Assurances automobile	19 199 880 185	20 079 404 365	51.9%	51.2%	4.6%	897 524 480
IRD	14 957 092 065	16 079 024 208	40.4%	41%	7.5%	1 121 932 143
Assurances agricoles	599 308 055	507 909 255	1.6%	1.3%	-15.3%	-91 398 800
Assurance transport	1 609 995 822	1 823 666 875	4.4%	4.6%	13.3%	213 671 054
Assurance crédit	640 400 074	748 403 436	1.7%	1.9%	16.9%	108 003 362
<b>Total</b>	<b>37 006 676 200</b>	<b>39 238 408 139</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>6%</b>	<b>2 231 731 939</b>

Source : CNA- Note de conjoncture t1 2022. <https://cna.dz/> consulté 02/10/2022

Au cours du premier trimestre 2022 les assurances de dommages totalisent un chiffre d'affaires de 39.2 milliards de DA, en hausse de 6% par rapport au premier trimestre 2021.

Cette hausse est générée par la croissance constatée au niveau de toutes les branches, à l'exception de la branche <agricole> qui recule de 15.3% comparativement au 31/03/2021.

Cette situation trouve explication en grande partie, par l'abandon du métier par les éleveurs en raison de la cherté des aliments de bétail, ainsi que par la perte d'importants contrats par les sociétés d'assurances.

## Chapitre II : la bancassurance en Algérie.

---

### **Conclusion**

Pour les pays où l'assurance n'est pas suffisamment développée , comme en l'Algérie, la bancassurance peut être utilisé comme instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les domaines où les réseaux de distribution dits classiques n'ont pas réussi(à l'exemple de l'assurance vie).

Dans la perspective de contribuer au développement de l'assurance que les pouvoir publics ont entamé une série de réformes depuis 2006 tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance. La quasi-majorité des partenariats se sont concrétisés soit par la signature de conventions de commercialisation (accords de distribution), soit par la création d'une entreprise commune (joint -venture).

La bancassurance a réussi depuis son apparence en Algérie a promouvoir et booster le secteur des assurances et a améliorer ses rendements au fil des années .en l'occurrence le chiffre d'affaire du secteur cette année a atteint 45 milliards de DA.

## **CHAPITRE III :**

**LA PRATIQUE DE LA  
BANCASSURANCE AU SEIN DE LA  
BADR TIZI-OUZOU AGENCE « 580 »**

### **Introduction :**

La BADR banque est l'un des pionniers du secteur bancaire en Algérie elle est au top de la liste des banques du pays, son activité et son évolution étaient remarquables ces dernières années.

La BADR a adopté la bancassurance par la signature en première place des conventions avec le grand opérateur des assurances la SAA, ensuite elle a multiplié son activité en allant avec d'autres compagnies.

Dans ce chapitre nous allons présenter la BADR banque et son activité, ainsi que sa pratique de la bancassurance, nous allons ensuite présenter le partenariat de bancassurance le plus important pour cette banque qui est la convention BADR-SAA, et présenter leurs produits, enfin étudier en pratique un contrat « assurance multirisque élevages avicoles » pour pouvoir comprendre la constitution d'un contrat de bancassurance.

## **Section I : Présentation de l'organisme d'accueil :**

### **1-1 présentation de la BADR banque<sup>1</sup> :**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R.) est une banque publique du secteur agricole et promotion du milieu rural créée par le décret n°28-106 le 15 Mars 1982.

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

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

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

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

### **I-2-Les missions de la BADR**

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- La réception des dépôts a vue et a terme ;
- L'ouverture de comptes a toutes les opérations faisant les demandes;
- La récupération des dépôts a vue et a terme ;
- La contribution a la collecte de l'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;

---

<sup>1</sup> Documents internes de la BADR banque de Tizi-Ouzou

- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées ;
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaire, agro industrielles et artisanales.

### **I-3-Les objectifs de la BADR :**

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de trésorerie de la banque en dinars ainsi 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 ces clients en leurs offrant des produits et services susceptible de répondre a leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le de développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de Produits ;

### **I-4- structure et organisation<sup>2</sup> :**

#### ➤ **La direction générale :**

La plus haute autorité de la banque est le président directeur général(PDG).ses pouvoirs sont déterminés par les statuts et conseil d'administration de la banque. Son Rôle est de diriger conformément aux pouvoirs que lui confient les statuts et orientation du Conseil d'administration.

L'organisation générale de la BADR s'articule autour de huit(08) fonctions et groupes de fonctions, au plan central :

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

---

<sup>2</sup> Documents internes de la BADR banque de Tizi-Ouzou

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

Les quatre groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité de quatre directeurs généraux adjoints (D.G.A).

Les fonctions «contrôle» et «communication » sont rattachées directement au président directeur générale.

La fonction « exploitation» est prise en charge essentiellement par le réseau constitue les groupe régionaux d'exploitation (G.R.E) et des agences locales d'exploitation (ALE).

La fonction << management » concernent et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

### ➤ **Les groupes régionaux d'exploitation GRE :**

La représentation de la banque au niveau régional se fait par le groupe régional d'exploitation (GRE).

Le groupe régional d'exploitation est une entité administrative, située en principe du niveau d'un chef lieu de la wilaya et devant assister, coordonner et suivre l'ensemble des agences qui lui sont rattachées son rôle et également de contrôler, animer, surveiller et souvenir le travail des agences qui traitent toutes les opérations de la banques, pour drainer de nouvelles ressources et mettre en place des crédits.

Le groupe régional d'exploitation est responsable devant la direction générale de l'exécution des missions qui lui confiées.

### ➤ **Les agences locales d'exploitation (ALE) :**

L'agence locale d'exploitation constitue la cellule de la base de l'exploitation de la banque. Elle fait l'objet d'une attention particulière par la BADR dans le cadre du nouveau concept : la banque assise.

### **I-5- Présentation de l'agence « 580 » de Tizi-Ouzou <sup>3</sup>**

L'agence principale de la BADR de Tizi-Ouzou « 580 » a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA, sise au centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée, dans le cadre du plan d'action à long terme de la BADR, d'un système de « banque assise » avec un service personnalisé.

#### **I-5-1-Organisation :**

Ce système repose sur une nouvelle organisation et méthode de travail où l'on distingue deux groupes de travail : le « front office » et le « back office ».

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

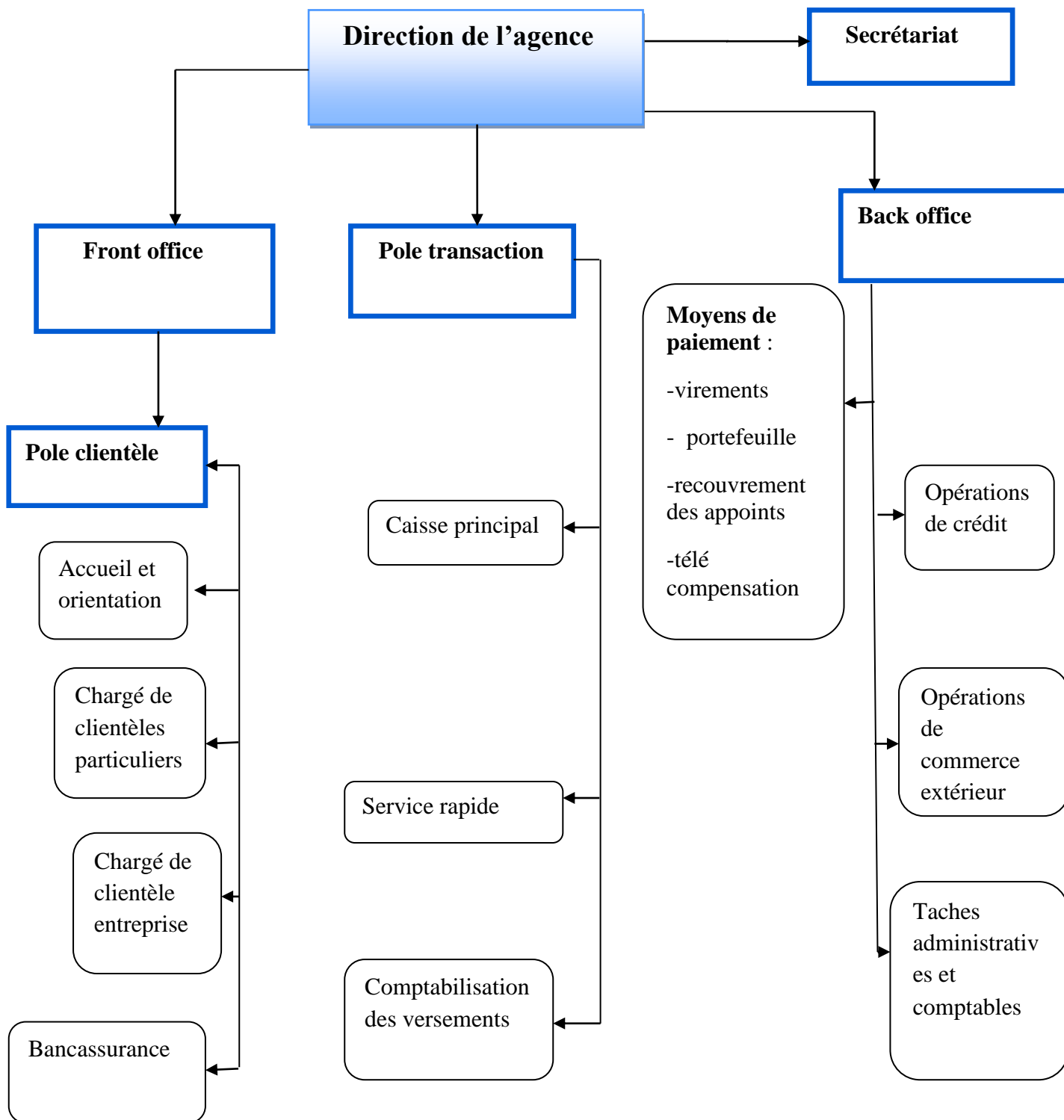
- **Le Back Office** constitue, quant à lui, un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptables et analystes financiers) pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du Front Office et du réseau de la compensation. Il assure, ainsi, le lien entre les différents services de l'agence et les organismes extérieurs.

#### **1-2-3 L'organigramme :**

---

<sup>3</sup> Informations données par l'organisme d'accueil BADR « agence580 »

**Figure N°1 : Organigramme de l'agence d'accueil « 580 » TIZI-OUZOU**



Source : documents internes de la BADR « TIZI-OUZOU »

## **I-6- La bancassurance au sein de la BADR :**

Depuis avril 2008, plusieurs banques algériennes se sont lancées dans la vente des produits d'assurance en vue d'accroître le volume de leurs commission d'une part et de fidéliser leur clients d'autre part.

La BADR à intégré la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille .au jour d'aujourd'hui elle enregistre des résultats favorables et encourageants.

### **I-6-1-les conventions de partenariat de bancassurance :**

En effectuant des conventions avec les importantes compagnies d'assurances la BADR banque a réussi a élargir son activité vers le secteur assurantiel :

#### **A- La convention BADR-SAA :**

La SAA et la BADR ont signé le 20 avril 2008, au siège de la SAA à Alger une convention de partenariat de bancassurance.

Le partenariat de la banque de l'agriculture et du développement rurale avec la société algérienne des assurances est l'objet de la section suivante (**section2**), nous allons nous intéresser a ce partenariat en particulier qui constitue la base de l'activité de bancassurance au sein de la BADR.

#### **B- La création de la SAPS/AMANA :**

La Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé (SAPS) intitulée AMANA . Est le fruit d'un partenariat Algéro-français entre la partie française MACIF(acronyme de mutuelle d'assurance des commerçants et industriels de France) et la partie algérienne le leader des assurances en Algérie SAA, Et les deux grandes banques algérienne BADR et BDL. Sa création s'inscrit dans le cadre de la loi 06-04 qui prévoyait, à partir de 2011, la séparation de l'assurance des personnes, des assurances dommages. C'est dans ce contexte que la SAA s'est associée avec la MACIF, BADR et BDL pour créer le 25/07/2010 la société AMANA. Société par actions au capital social de 1 milliard de DA dont les actionnaires sont constitués

d'opérateurs du secteur de l'assurance et de la banque comme suit<sup>4</sup> :

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

### **C- Signature du partenariat CRMA/BADR :**

La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CRMA) et la Banque de l'Agriculture du Développement Rural (BADR) ont signé, au siège de la Mutualité Agricole à Alger, une convention de partenariat par le Directeur Général de la CRMA et le Président Directeur Général de la BADR, respectivement M. Benhabiles Cherif et M. Mohamed Djebbar, a-t-on précisé en marge de la cérémonie de signature.

Dans la perspective de Développement et de Modernisation des outils de gestion qui vise l'amélioration de la qualité de service, la CRMA souhaite faire bénéficier ses adhérents Agriculteurs, Pêcheurs et Eleveurs de services innovants leurs assurant une meilleure accessibilité aux services qui sont mis à leurs disposition.

Cette convention CRMA-BADR aura un impact positif sur la gestion des activités des exploitants agricoles leurs permettant de réduire les contraintes administratives et garantir une célérité dans le paiement de compte à compte des sinistres<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.

<sup>5</sup> Site officiel de la BADR : <http://www.badr-bank.dz> consulté le 09/09/2022.

**I-6-2- l'apport de la bancassurance dans l'activité de la BADR<sup>6</sup>**

**Tableau N°9 : l'apport de la bancassurance pour la BADR exercice 2021 (du 01/01/2021 AU 31/12/2021).**

A L E		AZAZGA « 571 »	A.EL HEMMAM « 573 »	D.B. KHEDDA « 576 »	TIZI- OUZOU « 580 »	TIGZIRT « 581 »	T- RACHED « 588 »	TOTAL G R E
S	NBR de contrats	49	24	12	141	35	48	<b><u>309</u></b>
A	prime nette (DA)	60580792, 64	890 123,65	1 135 808,05	8 217 686,81	3543388,00	4166903,2 3	<b><u>24012702,38</u></b>
A	Commissio ns (DA)	666 312,55	101 155,36	127 332,92	945 058,51	413 868,55	509 299,89	<b><u>2763054,78</u></b>
A M	NBR de contrats	19	20	15	193	0.00	44	<b><u>291</u></b>
A N	prime nette (DA)	80 269,96	128 340,20	43 109,79	1 048 493,56	0.00	214 373,17	<b><u>1514586,68</u></b>
A	Commissio ns (DA)	5 687,12	11 398,45	3 054,32	93 330,93	0.00	18 510,64	<b><u>131981,46</u></b>
T O	NBR de contrats	68	44	27	334	35	92	<b><u>600</u></b>
T A	prime nette (DA)	613 062,60	1018463,85	1 178 917,84	9 266 180,37	3543388,00	4381276,4 0	<b><u>25527289,06</u></b>
U X	Commissio ns (DA)	671 999,67	112 553,81	130 387,24	1 038 416,44	413 868,55	527810,53	<b><u>2895036,24</u></b>

**Source : documents internes de la BADR Tizi-Ouzou.**

Le total des commissions que la BADR a reçu de la SAA en 2021, est donc égal à **2763054,78** DA. Et le total de commissions SAPS/AMANA est de **131981,46** DA.

La prime nette totale de l'exercice de bancassurance 2021 rassemble l'ensemble des primes de chaque agence de la BADR pour chaque compagnie d'assurance , elle est d'un total de **25 527 289,06** DA.

<sup>6</sup> Documents internes de la BADR banque.

## **Section II: la convention de bancassurance BADR-SAA.**

Parmi es forces de la BADR est que elle travaille en partenariat avec le plus grand operateur des assurances en Algérie la SAA.

### **II.1 : présentation de la Société Nationale des Assurances(SAA) :**

La Société Nationale des Assurance (SAA), a été créée le 12/12/1963 sous forme d'une société mixte algéro-égyptienne (dont la part algérienne était de 61% du capital et 39% égyptienne), après la promulgation du monopole étatique sur les opérations d'assurance, la SAA est nationalisée et devenue une société de droit publique le 27/05/1966.

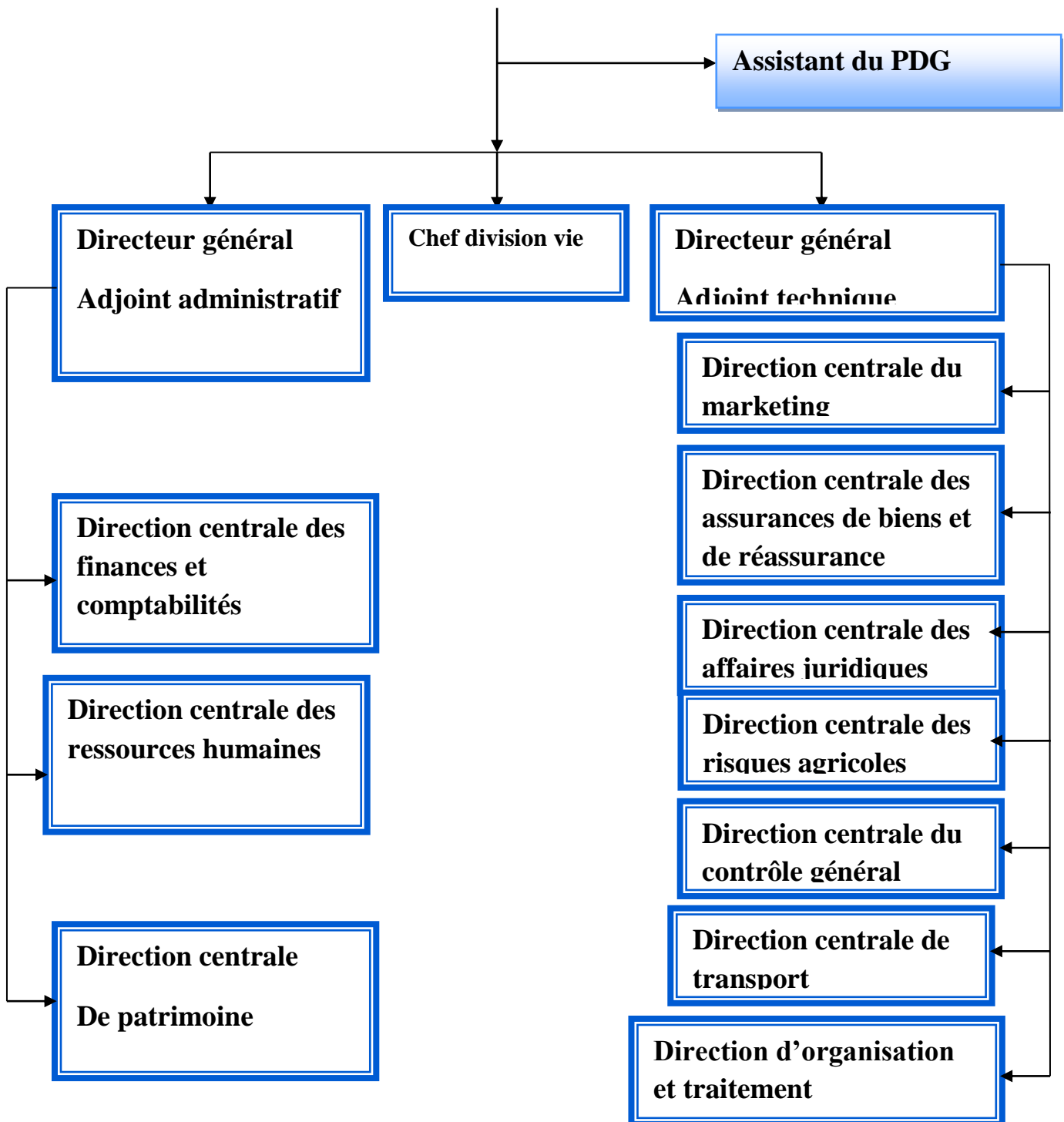
Actuellement, la SAA est classée au premier rang des compagnies d'assurances en Algérie. En 2021 où elle détient 21.2% des parts de marché. La SAA est composée de 293 agences et détient 147 guichets de bancassurance au niveau de la BADR, la BDL et de la BNA. La SAA est une société par action, son capital social s'est établi a 30 milliards de DA l'année dernière, ou elle a réalisé un chiffre d'affaire qui dépasse les 125 milliards de DA<sup>7</sup>.

La SAA pratique toutes les branches d'assurance, tant pour les particuliers que pour les entreprises industrielles et commerciales. Il s'agit notamment des assurances suivantes :

- Les assurances de dommages aux biens
- L'assurance crédit
- Les assurances des pertes d'exploitation
- Les assurances de responsabilité civile
- L'assurance automobile
- Les assurances transport
- Les assurances agricoles
- Les assurances de personne

### **Figure N°2 : organigramme de la société nationale des assurances (SAA)**





Source : site de la société nationale des assurances <https://www.saa.dz>( consulté le05/0902022)

## II.2 -L'accord BADR /SAA :

La SAA et la BADR ont signé le 20 avril 2008, au siège de la SAA à Alger une convention de partenariat de bancassurance. Signée par le PDG de la SAA et de la BADR respectivement, Mr AMARA LATROUS, Mr Mohamed DJEBBAR, en présence du directeur général du Trésor HADJI BABA AMI, ainsi que le directeur des assurances au ministère des finances Kamel MERAMI. Cette convention (**voir Annexe 01**) qui porte sur la vente des produits de la SAA à travers le réseau de la BADR.

Cette collaboration enregistre des résultats favorables pendant des années, exemple de la situation de l'année 2021 :

## II-3-Apport de la SAA pour la BADR :

**Tableau N° 10 : rendement de la bancassurance (SAA-BADR) pour l'an 2021**

ALE	SAA		
	Nombre de contrats	Prime nette(DA)	Commissions(DA)
Agence « 571 »	49	6 058 792.64	666 312.55
Agence « 573 »	24	890 123.65	101 155.36
Agence « 576 »	12	1 135 808.05	127 332.92
Agence « 580 »	141	8 217 686.81	945 058.51
Agence « 581 »	35	3 543 388.00	413 868.55
Agence « 588 »	48	4 166 903.23	509 299.89
<b>Total GRE</b>	<b>309</b>	<b>24 012 702.38</b>	<b>2 763 054.78</b>

**Source : données délivrées par la BADR agence n°580, de Tizi-Ouzou**

Le total de commissions que la BADR a reçus de la SAA a atteint **2 763 054.78 DA** durant l'exercice 2021.

#### **II.4-Les produits de la SAA commercialisés par la BADR<sup>8</sup> :**

**a- Le contrat grêle** : ce contrat prend en charge exclusivement les pertes de quantité provoquées par la grêle c'est-à-dire l'action mécanique des chocs des grêlons sur les récoltes sur pied.

**b- Le contrat incendie des récoltes** : ce contrat touche les céréales et les légumes principalement. Ce contrat a pour objet de garantir les pertes de quantité que peut subir l'assuré par suite d'incendie.

**c- Le contrat multirisque bétail** : ce contrat énumère les garanties du contrat couvrant les dommages matériels causés aux bâtiments, à leurs contenus ainsi qu'au cheptel vif.

**d-Le contrat multirisque élevages avicoles** : le contrat d'assurance multirisques élevages avicoles a pour objet de garantir les dommages causes au bâtiment, ses contenus ainsi qu'aux volailles et au matériel d'exploitation (ce contrat fera l'objet de notre cas pratique)

**e- Le contrat multirisque exploitation agricole** : l'objet de ce contrat est de garantir, d'une part, les dommages matériels pouvant affecter les biens qui se trouvent dans une exploitation agricole, à savoir les bâtiments et leurs contenus, le cheptel vif, le matériel d'exploitation ainsi que les biens fruitiers et d'autre part, les responsabilités civiles encourues par l'assuré.

**f- Le contrat multirisque grêle et incendie des récoltes** : il s'agit d'un contrat multirisque qui combine deux garanties principales : les grêles et l'incendie, qui sont consenties en même temps. Ce contrat prend en charge à la fois les pertes de quantité provoquées par la grêle et l'incendie sur les récoltes qui, arrivées à maturité sont à ce stade vulnérable au feu.

**g- Le contrat multirisque jeune plantation** : l'objet de ce contrat est de garantir les jeunes plantations en plein champs contre les risques suivant : grêle, tempête, inondation, incendie et cela depuis leurs plantation jusqu'à la quatrième année d'âge ou de plantation.

**h- Le contrat d'assurance multirisque palmier dattier** : l'objet de ce contrat est de garantir les palmiers dattiers, les récoltes tombante des arbres productifs (perte de quantité) ainsi que

---

<sup>8</sup> Documents internes de la BADR de Tizi-Ouzou agence « 580 »

les jeunes plantations non encore productif de l'exploitation contre incendie, explosion et chute de la foudre, tempête.

**i- Le contrat multirisque serre** : il s'agit d'une part, des dommages directs subis par les armatures, le film plastique et/ou le verre et les équipements constituant les serres à usage agricole. Et d'autre part, les pertes de quantité causées aux récoltes, et aux plantes cultivées sous les serres assurées.

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

**k- Le contrat multirisque habitation** : il s'agit d'assurer son habitation contre plusieurs risques tel que : incendie, vol, dégâts des eaux, bris de glace, responsabilité civile, familiale...

**l- Le contrat d'assurance contre les catastrophes naturelles** : par « catastrophe naturelle », on entend tout événement provoqué par les forces de la nature. Les contrats les plus récurrent en Algérie contre les inondations sont : les inondations, les tremblements de terre, glissement ou mouvement de terrain, tempête.

Pour plus de détails nous allons présenter dans (section3) une étude d'un exemple d'un produit bancassurance, pour pouvoir expliquer le fonctionnement, les étapes, et les données d'un contrat d'assurance en fiche pratique.

### **II-5-L'apport de la convention bancassurance pour la BADR<sup>9</sup> :**

#### **a- Les commissions :**

La BADR en tant que distribution de produits d'assurance reçoit des commissions considérables par son partenaire en l'occurrence la SAA qui contribue à l'amélioration de ses résultats.

#### **b- L'optimisation des ressources humaines :**

---

<sup>9</sup> Informations fourni par le service de la bancassurance ai sein de la BADR Tizi-Ouzou « 580 »

Le fait d'élargir la gamme d'activité de la BADR dont les effectifs demeurent constants ne peut qu'accroître la rentabilité et donne aux personnels la possibilité d'évolution de leur carrière à condition que les banquier n'hésitent pas à s'intéresser à l'assurance et profiter de l'opportunité d'apprendre une nouvelle technique et l'élargir leur connaissance.

### **c- Une expérience réussie de diversification :**

La bancassurance et sans doute la première expérience réussie de diversification du moment que les produits d'assurance s'inscrivent dans la logique de ce que le client attend de sa banque.

### **d- Une consolidation de l'épargne et un renforcement de position concurrentielle**

La bancassurance va permettre la consolidation d'une épargne auparavant plus volante en transformant des fonds placés sur des comptes en contacts d'assurances.

### **e- Les effets de taille :**

La bancassurance peut donner naissance à un groupe ou à un conglomérat financière d'une taille considérable. Ce qui va lui conférer un pouvoir de négociation sur le marché avec les partenaires sociaux et même avec l'Etat qui n'hésitent pas à intervenir en sa faveur en cas de difficulté. De même, l'effet de taille produit aussi des économies d'échelle qui représentent la baisse des coûts fixes avec le volume d'activité.

\*Malgré le fait que la BADR soit en haut de la liste et enregistre des résultats favorables, elle a un potentiel remarquable et peut améliorer et promouvoir son activité en terme de bancassurance, en essayant de réviser ses faiblesses notamment :

- Une conception marketing trop étroite ;
- Mauvaise qualité du service ;
- Une répartition déséquilibrée géographiquement du réseau de distribution (notamment dans les zones rurales) ;
- Déficit de communication
- la faiblesse de la culture assurantielle chez les citoyens, notamment le client qui ne demande pas de souscrire aux contrats d'assurance, que s'il est dans l'obligation de le faire, ce qui ralentit l'essor et la connaissance des autres produits d'assurances.

**Section III : cas pratique : assurance multirisques élevages avicoles<sup>10</sup>**

**III-1- Objet et étendue de l'assurance:**

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

- L'incendie, Explosions et la chute de la foudre,
- Les inondations,
- La tempête
- Les dégâts des eaux,
- La mortalité.

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

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

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

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

Toute fois, les pertes consécutives aux maladies à déclaration obligatoire et zoonoses prévues par la réglementation sont prises en charge à cinquante pour-cent (50 %), si le plan

---

<sup>10</sup> Livret de conditions générales du contrat « assurance multirisques élevages avicoles », propre à la SAA , fourni par la BADR de Tizi-Ouzou.

national de prophylaxie et les programmes de vaccinations sont respectés par l'assuré (voir clause jointe en annexe).

-**Abattage des volailles** ordonné par le vétérinaire de l'assuré, de la Société ou les pouvoirs publics, décidé exclusivement à titre préventif ou limitatif du dommage.

-**Intoxication alimentaire des volailles** dont l'assuré n'est pas responsable. Les accidents d'élevage tels que :

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

-D'un dommage électrique tel que défini à la garantie Incendie.

- De coupures de courant aux bornes terminales des lignes d'alimentation des locaux de l'assuré.

-D'un bris de machine, sur les appareils de chauffage et d'aération, dû à des causes:

→ **Internes** : telles que le défaut de conception, vice de construction, défaut de montage.

→ **Externes** : telles que la chute de la machine, chute ou pénétration de corps étrangers dans la machine, heurt, collision ou tout autre accident semblable.

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

**C-** Le passage d'aéronefs, franchissement du mur du son, chute d'aéronefs ou de débris tombants de ceux-ci.

-**Le risque Canicule** :

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

### **III-2- Exclusions :**

Les conventions spéciales des garanties du contrat multirisques élevages avicoles énumèrent les exclusions propres à chaque garantie. Concernant la mortalité, l'assuré doit être

informé des exclusions prévues aux conditions générales, notamment l'exclusion des dommages résultant :

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

### **III-3- Cheptels assurables et durées des cycles :**

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

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

Les reproducteurs Ponte pour une durée d'une année (52 semaines),

Les reproducteurs Chair pour une durée de 46 semaines

- La dinde pour une durée d'élevage de 18 semaines environ.

### **III-4- Documents exigibles à la souscription :**

A la souscription d'un contrat Multirisques élevages avicoles, l'éleveur doit formaliser son dossier de souscription comportant obligatoirement :

#### **III-4--1-Le PV de vérification de risque voir (Annexe 2) :**

C'est en fait le formulaire de déclaration de risque; il représente le document de base à toute souscription.

## Chapitre III : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR banque TIZI-OUZOU

---

Il est établi par le vétérinaire de l'assuré et à ses frais ; néanmoins, dans le cas des élevages intensifs, c'est à dire des centres abritant des bâtiments de grandes capacités, l'assureur doit requérir les services d'un vétérinaire expérimenté pour une visite préalable de risque.

Il est nécessaire pour que le P-V de vérification soit convenablement établi par le proposant qui est tenu de répondre à toutes les questions qui y sont énumérées ayant trait à la nature, la consistance et les caractéristiques du risque notamment:

- La nature et la capacité des bâtiments,
- les équipements et leurs états,
- le type de cheptel,
- l'âge des sujets,
- les antécédents de sinistres,
- l'état sanitaire du cheptel, etc....

**Avant l'établissement du contrat, l'assureur doit exploiter soigneusement les renseignements fournis par l'assuré notamment ceux relatifs aux :**

**A)- Bâtiment:** Ce sont la conformité aux normes d'Elevage et/ou de production, la nature de la construction et de la couverture et le mode de chauffage (Gaz, Gas-oil, Electricité) qui détermine le taux de prime et majorations pour la garantie Incendie.

**B)- Matériels et équipements d'exploitation:**

- La présence ou non des humidificateurs, des extracteurs et leurs états de fonctionnement,
- la présence ou non d'un matériau d'isolation thermique,
- la présence ou l'absence de chauffage, ventilation et leurs modes de fonctionnement,
- la nature de la conduite de l'élevage (batterie, au sol, ...),
- l'existence d'un groupe électrogène dans le cas des élevages intensifs.

**C)- Cheptel:**

## Chapitre III : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR banque TIZI-OUZOU

---

En raison de la fragilité des oiseaux ou de la volaille, les informations concernant le cheptel doivent être minutieusement exploitées, notamment celles se rapportant :

- A la nature de la conduite de l'élevage : au sol ou en batterie/Cage,
- A la capacité du bâtiment et / ou de la batterie,
- Au nombre de sujets mis en place,
- A la date de mise en place,
- Aux mortalités enregistrées les 1ers jours d'élevage,
- A la densité, c'est à dire le nombre de sujets.

D'autres rubriques du PV de vérification ou déclaration de risque sont également révélatrices de certains renseignements utiles dans l'appréciation que l'on peut faire du risque proposé, à savoir :

**- L'âge des sujets mis en place** : Permet de fixer le temps restant au cycle et, donc, d'arrêter la date d'expiration de la garantie Mortalité sur la déclaration d'élevage.

A titre d'exemple, la garantie Mortalité des poules pondeuses n'est pas systématiquement consentie pour une durée d'une (01) année (52 semaines)

Exemple : Le cheptel proposé à l'assurance est constitué de Poules Pondeuses : sachant que la durée total du cycle est de 72 semaines (18 semaines en élevage +52 semaines en production).

**1<sup>er</sup> cas** : Le P-V de vérification mentionne que les sujets mis en place ont 22 semaines d'âge : la garantie Mortalité couvrira alors la période restante jusqu'à la fin du cycle, soit une durée de:  $72 - 22 = 50$  semaines au lieu de 52 semaines.

**2<sup>ème</sup> cas** : Considérant maintenant que ce même cheptel est âgé de 18 semaines : bien que la durée restante au cycle soit de 54 semaines (72-18), la garantie n'est toutefois consentie que pour une durée maximale d'une année ferme, soit 52 semaines.

**- Le nombre de sujets vivants** à la date de la vérification du risque.

Ces renseignements permettent de quantifier les mortalités enregistrées par l'élevage entre la date de la mise en place du cheptel (sujets vivants ce jour-là) et la date de la vérification du risque par le vétérinaire (sujets vivants à la vérification).

En effet, la vérification du risque intervenant généralement quelques jours après la mise en place du cheptel, la comparaison entre le nombre de sujets vivants au jour de la vérification et le nombre de sujets initialement mis en place va constituer un élément d'évaluation de l'importance des mortalités des premiers jours et du taux de mortalité déjà enregistré par la bande. Bien entendu, c'est le nombre de sujets vivants au jour de la vérification du risque qui doit être assuré et qui doit figurer sur la déclaration d'élevage d'une part, et les mortalités antérieures à la vérification du risque sont à la charge de l'assuré d'autre part.

### **III-4-2-Les documents sanitaires réglementaires :**

**a)- L'agrément sanitaire:** document délivré par l'inspection vétérinaire de la Direction des Services Agricoles de la Wilaya.

**b)- Une copie des bulletins d'analyses** biologiques du cheptel ou du moins le Certificat sanitaire vétérinaire délivré par les services vétérinaires de la DSA pour l'organisme ayant fourni la volaille et attestant que le cheptel est cliniquement indemne maladie contagieuse (Résultats d'analyses biologiques négatifs).

### **III-4-3-Les factures d'achats :**

Bien que les valeurs assurées soient déterminées par l'assuré lui-même, les factures d'achats (matériel d'exploitation, approvisionnements, cheptel..) permettent de fixer les valeurs réelles des biens proposés à l'assurance au titre du contrat Multirisques, évitant ainsi le recours à des sanctions en cas de sinistres (règle proportionnelle des capitaux notamment).

### **II-5-Les valeurs assurées : voir (annexe 3)**

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

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

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

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

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

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

### **III-6- La Tarification :**

#### **-Détermination des taux de prime :**

Suivant le tarif multirisques élevages avicoles (voir annexe 4), les différentes garanties du contrat sont tarifées comme suit :

**1. Incendie, explosions et chute de la foudre :** La tarification du risque Incendie tient compte de la nature de la construction (dur, classe intermédiaire, léger).

En outre, si le bâtiment est doté de chauffage, le taux de prime subit alors une majoration en fonction de la nature de l'énergie utilisée, celle-ci est de :

-20% pour le chauffage à l'électricité

-30% pour le chauffage à gaz

-50% pour le chauffage avec d'autres sources (fuel, etc...).

#### **2. Les extensions à la garantie Incendie:**

**-Dommages aux appareils électriques :** 3,75 ‰ applicable sur la valeur du matériel électrique.

**- Recours des voisins et des tiers :** % (le quart) du taux retenu pour le bâtiment.

**3. Inondations :** 0,60 ‰ applicable sur la VTR<sup>11\*</sup>

**4. Tempête :** 0,60 ‰ applicable sur la VTR\*

**5. Dégâts des eaux :** 0,60 ‰ applicable sur la VTR\*

**6. Mortalité du cheptel :** Les taux de primes de la garantie mortalité sont fonction du type de cheptel, de la présence d'équipements dans le bâtiment d'élevage et du mode d'élevage (au sol ou en cage (voir tarif).

**7. La Responsabilité civile générale :** Une prime forfaitaire de 1.000,00 DA.

#### **Calcul des primes :**

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

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

#### **III-7- Mise en œuvre de la garantie mortalité :**

La mise en œuvre de la garantie Mortalité ne s'exerce que dans le cas où les mortalités cumulées de la bande assurées excèdent les taux des seuils normatifs de mortalité suivants :

-12 % pour le poulet de chair.

-09 % pour la poulette (poussin) démarrée.

-06 % pour la poulette de reproduction en élevage (chair ou ponte).

-16 % pour la poule pondeuse.

-pour les espèces de reproduction en phase de production :-30 % pour les mâles/17 % pour les femelles,

-12 % pour la dinde.

---

<sup>11</sup> La VTR : valeur totale en risque, est obtenue par l'addition des valeurs (capitaux assurés) de tous les biens assurés contre l'Incendie (bâtiment + (marchandises pailles et fourrages) + cheptel vif + matériel d'exploitation) ; elle Contenu représente l'assiette de primes de ces garanties.

Si à la fin de la période de garantie, le taux de mortalité enregistré ne dépasse pas le seuil normatif ci-dessus fixé pour chaque type de volaille, la bande assurée est considérée comme étant non sinistrée, l'assuré ne peut prétendre dans ce cas à aucune indemnité.

En d'autres termes toutes les mortalités inférieures à ce taux restent à la charge exclusive de l'assuré.

### **III-8-Durée du contrat :**

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

### **III-9- Déclaration de sinistre et franchise : voir(Annexe 5)**

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

- les Sept (07) jours au plus tard qui suivent la survenance de tout sinistre incendie, inondations, tempête, dégâts des eaux ou de responsabilité,
- les 24 heures, au plus tard, dès dépassement du seuil normatif des mortalités (cités ci-dessus) par suite de la maladie, accident ou autre événement garanti.

Par ailleurs, en cas de sinistre, l'assuré supportera une déduction sur l'indemnité conformément à la clause N°3 des dispositions spéciales ajoutées au contrat, qui porte sur l'article 06 de la convention spéciale « Mortalité » des conditions générales multirisques avicoles.(voir **Annexe 6**)

### **III-10-Contrat et documents annexes:**

Le contrat multirisques élevages avicoles doit comprendre :

- Une copie des conditions générales multirisques élevages avicoles,
- La police d'assurance ou conditions particulières (voir exemples **Annexe 7**)
- La déclaration d'élevage du cheptel assuré,
- Les clauses types signées par les deux parties

### **III-11-cas pratique : application** <sup>12</sup>

Supposons une exploitation avicole composée de :

\* **Un bâtiment d'élevage** construit en dur, d'une valeur de 1 000 000,00 DA dont le moyen de chauffage utilisé est le gaz.

\* **Cheptel** : de 4 800 poules pondeuses (production de l'œuf de consommation), élevées en batterie, d'une valeur de 1 680 000,00 DA, soit 4800 x 350,00 DA/Sujet.

\* **Approvisionnement** : (aliments et produits): d'une valeur de 500 000,00 DA

\* **Marchandise** (œufs): d'une valeur de 500 000,00 DA

\* **Matériel d'exploitation** :

• Batterie d'élevage de 3 étage ,d'une capacité de 4 800 sujets d'une valeur de 1 000 000,00 DA

• Extracteurs d'air d'une valeur de 250 000,00 DA

• Humidificateurs, au nombre de 04, d'une valeur de 244 000,00 DA (61 000,00 x 4).

**Soit une valeur du matériel d'exploitation de : 1 000 000,00 + 250 000,00 +**

**244 000,00 DA =1.494.000,00 DA)**

\* Par ailleurs, l'assuré veut souscrire:

- **une** garantie contre les dommages aux appareils électriques pour le matériel électrique d'une valeur de 494 000,00 DA.

(Valeur du matériel électrique correspond à la valeur des extracteurs et des humidificateurs=  
250 000,00 + 244 000,00 DA, soit 494.000,00 DA)

- **une** couverture contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité contre le recours des voisins et des tiers pour un capital de 1.000.000,00 DA.

---

<sup>12</sup> Guide pratique « multirisques élevages avicoles »fourni par le service bancassurance de la BADR de Tizi-Ouzou agence »580 »

## Chapitre III : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR banque TIZI-OUZOU

Une fois les caractéristiques de l'exploitation sont connues, les primes d'assurance sont déterminées comme suit :

A/- Incendie, Explosions et chute de la foudre :

Le bâtiment étant chauffé au gaz, le taux de prime fixé initialement pour le bâtiment et le contenu (selon de type de construction) subit une majoration de l'ordre de 30%.

	Taux initial en %	Majoration de 30%
<b>Bâtiment</b>	<b>1,50</b>	<b>1,95</b>
<b>Contenu</b>	<b>3,00</b>	<b>3,90</b>

1. Bâtiment d'exploitation :  $1.000.000,00 \times 1,95 \% = 1950,00$  DA

2. Cheptel Vif:  $1\ 680\ 000,00 \times 3,90 \% = 6\ 552,00$  DA

3. Marchandises :  $500.000,00 \times 3,90 \% = 1950,00$  DA

4. Approvisionnements :  $450.000,00 \times 3,90 \% = 1\ 755,00$  DA

5. Matériel d'exploitation :  $1.494.000,00 \times 3,90 \% = 5\ 826,60$  DA

Les capitaux assurés en Incendie sont la somme de l'ensemble des biens de l'exploitation, soit 5.124.000,00 DA, (c'est la valeur totale en risque (VTR) qui servira d'assiette pour le calcul des primes des garanties inondations, tempête et dégâts des eaux).

**A/ 1. Extension Dommage aux appareils électrique :**

$494\ 000,00 \times 3,75 \% = 1\ 852,50$  DA

**A/ 2. Extension Recours des voisins et des tiers:** (1/4 du taux incendie du bâtiment)

$1.000.000 \times 0,49 \% = 490,00$  DA

**B/- Garanties annexes et Dégâts des eaux :**

**\*Inondations :**  $5\ 124\ 000 \times 0,60 \% = 3.074,40$  DA

**\*Tempête :**  $5\ 124\ 000 \times 0,60 \% = 3.074,00$  DA

## Chapitre III : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR banque TIZI-OUZOU

\*Dégâts des eaux :  $5\,124\,000 \times 0,60\text{ ‰} = 3\,074,40\text{ DA}$

C/- **Responsabilité Civile générale** : une prime forfaitaire de 1.000,00 DA.

D/- **La Mortalité de la volaille** :

La valeur assurée est le produit du nombre de sujet x le prix unitaire du sujet, soit :

**$4\,800 \times 350\text{ DA} = 1\,680\,000,00\text{ DA}$**

Contrairement aux autres garanties, le taux de prime Mortalité est calculé en % (pour-cent et non pas en pour mille), soit une prime de:

**$1\,680\,000,00\text{ DA} \times 3,83\% = 64\,344,00\text{ DA}$**

**IMPORTANT** : Il y a lieu de rappeler que le Taux de primes Mortalité est déterminé selon le type de cheptel, de la présence d'équipements dans le bâtiment d'levage et du mode d'élevage qui peut être au sol ou en cage .

**Dans le présent exemple il a été retenu :**

- Un cheptel de Poules Pondeuses
- Elevage mené en batterie
- Bâtiment doté d'une isolation thermique et système de refroidissement (humidificateurs).

Taux de base pour poule pondeuse en batterie (%)	Bâtiment doté :		
	d'Isolation thermique	d'Humidificateurs	d'Isolation thermique et humidificateurs
5,10	4,85	4,34	3,83 (taux retenu)

✚ Pour cet exemple, le montant de la **prime nette totale** correspond au total des primes nettes des différentes garanties, soit **94.943,33 DA**

## **Conclusion**

La BADR dispose d'un réseau dense, ce qui constitue un atout non négligeable pour la commercialisation des produits d'assurance de personne et de dommage. Avec sa signature des deux conventions principales de distribution des produits d'assurances de la SAA et la SAPS, elle a adopté la bancassurance et désormais elle fait une grande partie de son activité.

D'après les résultats de notre recherche, la BADR reçoit des commissions de ses associés (SAA/ SAPS) en contre partie de la vente des produits d'assurance de dommage de la SAA et les produits d'assurance de personne de la SAPS.

Même si la BADR réalise des résultats prometteurs en matière de la bancassurance mais elle présente du potentiel et elle peut réaliser plus et multiplier ses gains, en élargissant son activité vers d'autres partenaires, ainsi en révisant ses faiblesses, et effectuer les reformes et développements nécessaires afin de promouvoir son activité.

**CONCLUSION**

**GÉNÉRALE**

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale

En finalité, même si la banque et l'assurance ont été longtemps séparées par leurs fonctions principales ou l'une a une fonction de financement et l'autre de protection, nous constatons aisément, aujourd'hui, que La lisière entre la banque et l'assurance, qui ont cohabité longtemps, est progressivement disparu avec l'apparition des modèles de la bancassurance qui permet d'avoir une relation gagnant-gagnant . La bancassurance est devenu un véritable mode de distribution méritait que nous fassions un nouveau point sur ce thème.

En effet, il faut que Les banques, les institutions financières et les sociétés d'assurances doivent choisir cette activité stratégique comme un moyen de prospection et de fidélisation de la clientèle. Pour cela et pour pouvoir bénéficier des avantages de cette stratégie il faut intégrer la bancassurance dans la stratégie de développement de la banque. Car la bancassurance, c'est de l'assurance classique avec un réseau plus puissant, possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels

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

En Algérie, depuis l'entrée en vigueur de la loi 06-04 du 20 février 2006, de nombreuses conventions de partenariat entre banques et compagnies d'assurance ont été signées, notamment celle de la BADR avec la SAA, mais l'Algérie est loin de suivre les évolutions actuelles en la matière ; son expérience reste insignifiante si nous prenons comme référence les expériences Européennes. Ce retard est dû principalement à l'état actuel du secteur bancaire et assurantiel et, surtout, à l'absence d'un cadre réglementaire et fiscal encourageant la prolifération de la bancassurance.

La BADR dispose d'un réseau dense, ce qui constitue un atout non négligeable pour la commercialisation des produits d'assurance de personne et de dommage. Avec sa signature

## Conclusion générale

---

des deux conventions de distribution des produits d'assurances de la SAA et la SAPS, elle vient d'internaliser définitivement l'activité de la bancassurance.

D'après les résultats de notre recherche, la BADR de Tizi-Ouzou agence « 580 » reçoit des commissions de ses associés (SAA/ SAPS) en contre partie de la vente des produits d'assurance de dommage de la SAA et les produits d'assurance de personne de la SAPS.

Malgré l'expérience de la bancassurance au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou a fait marquer une évolution durant les années précédentes elle reste toujours insuffisante pour le développement de cette activité au sein de la banque.

Elle enregistre des faiblesses sur quelques niveaux notamment ; une conception marketing très étroite ,une faible qualité du service , une répartition déséquilibrée géographiquement du réseau de distribution (notamment dans les zones rurales),un déficit de communication , ainsi qu'une faiblesse de la culture assurantielle chez les citoyens, notamment le client qui ne demande pas de souscrire aux contrats d'assurance, que s'il est dans l'obligation de le faire, ce qui ralentit l'essor et la connaissance des autres produits d'assurances.

Pour améliorer la situation de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou, nous pouvons citer quelques recommandations à l'établissement pour développer cette activité, notamment l'innovation et la différenciation des produits offerts pour fidéliser la clientèle. Ainsi que la bonne formation de personnels chargés de la bancassurance qui joue un rôle important dans la commercialisation des produits d'assurance, et pour permettre une circulation efficace et fiable de l'information, la BADR doit développer ses systèmes de communication et d'information, ainsi une simplification de ses contrats pour attirer plus de clients.

Pour maximiser ses commissions la BADR doit multiplier le volume de ses contrats (plus les contrats augmentent plus les commissions se multiplient), elle doit allier avec d'autres organismes d'assurance de qualité qui ont un poids remarquable dans le secteur

Enfin pour une meilleure évolution de la bancassurance dans le pays, le gouvernement doit intervenir dans le cadre législatif, en réaliser des réformes et mesures (juridiques, fiscales) favorable à l'essor de la bancassurance.

# **TABLE DES MATIÈRES**

<b>Introduction générale:</b> .....	1
<b>chapitre I : généralités sur la bancassurance . Introduction :</b> .....	4
<b>Section I : présentation de la bancassurance</b> .....	5
<b>I-1-définition de la banque :</b> .....	5
<b>I-1-1 l'approche théorique</b> .....	5
<b>I-1-2 l'approche institutionnelle</b> .....	5
<b>I-1-3 approche professionnelle</b> .....	5
<b>I-1-4 le rôle des banques</b> .....	5
<b>I-2 définition de l'assurance :</b> .....	6
<b>I-2-1 le rôle des assurances :</b> .....	6
<b>I-3 Définition de la bancassurance</b> .....	7
<b>I-4 historique de la bancassurance :</b> .....	8
<b>I-4-4 pays du Maghreb :</b> .....	11
<b>Section II : les stratégies et modèles de la bancassurance :</b> .....	13
<b>II-1 La signature d'un accord de distribution entre la banque et une société d'assurance:</b> .....	13
<b>II-1-2 La création par la banque de sa propre filiale d'assurance :</b> .....	13
<b>II-1-3 Les stratégies de croissance externe :</b> .....	14
<b>II-2 le succès d'un modèle de bancassurances :</b> .....	15
<b>II-2-1 : Facteurs exogènes :</b> .....	15
<b>II-2-2 Facteurs endogènes :</b> .....	16
<b>Section III : Les produits de la bancassurance :</b> .....	19
<b>III-1 Les assurances IARD :</b> .....	20
<b>III-1-1 L'assurance habitation (MRH) :</b> .....	20
<b>III-1-2 Assurance automobile :</b> .....	21
<b>III-3 Les autres assurances de personnes :</b> .....	23
<b>Conclusion</b> .....	25
<b>chapitre II : la bancassurance en Algérie</b> .....	26
<b>Introduction :</b> .....	26
<b>Section I : la situation de la bancassurance en Algérie</b> .....	27
<b>I.1L'installation de la bancassurance en Algérie :</b> .....	27
<b>I-1-1Les références législatives qui régissent la bancassurance en Algérie :</b> .....	28
<b>I-2L'état de la bancassurance en Algérie :</b> .....	28
<b>I.2.1. Les difficultés rencontrées par la bancassurance en Algérie :</b> .....	28

I.2.2. Les éléments encourageant le modèle de la bancassurance en Algérie .....	31
<b>Section II : différents partenariats de bancassurance en Algérie .....</b>	<b>33</b>
II.1. Convention de partenariat entre la CNEP BANUQE et CARDIF – Algérie.....	33
II.2. Accord de partenariat entre la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et la société nationale d'assurances(SAA): .....	33
II.3. Accord de partenariat entre la société nationale d'assurance(SAA) et la banque locale de développement (BDL): .....	34
II.4. Un accord entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et le crédit populaire d'Algérie (CPA): .....	34
II.5. La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA): .....	34
II.6. Accord entre Banque Al Baraka Algérie et SALAM ASSURANCES ALGERIE .....	35
II.7. La convention BNA / AGLIC.....	35
II.8. Le partenariat BEA / CAAR / CAAT .....	35
II.9. La convention Société Générale Algérie / AXA .....	35
II.10. La convention BNP PARIBAS / CARDIF .....	36
II.11. La convention Trust bank / Trust assurance .....	36
<b>Section III : les produits de bancassurance commercialisés en Algérie. ....</b>	<b>37</b>
III.1. Branches d'assurance de personnes .....	37
III.1.1. Les assurances vie .....	37
III.1.2. Les assurances d'épargne et de capitalisation : .....	39
III.1.4. Les assurances maladie (santé) .....	41
III.1.5. L'assistance .....	42
III.1.6. Les assurances collectives de personnes (destinés aux entreprises) : .....	43
III.2. L'assurance-crédit .....	44
III.3. L'assurance des risques simples d'habitation .....	44
III.4. Multirisques habitation .....	44
III.4.1. Assurances des dommages aux biens .....	45
III.4.2) Assurances de responsabilités.....	46
III.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques : .....	47
III.6. Production et évolution en chiffres des assurances en l'an 2022 .....	47
III.6.1. Production des assurances de personnes .....	47
III.6.2. Production des assurances de dommages .....	48
<b>Conclusion.....</b>	<b>49</b>
<b>Chapitre III : la pratique de la bancassurance au sein de la BADR Tizi-Ouzou agence « 580 ».</b>	<b>50</b>

<b>Introduction :</b> .....	50
<b>Section I : Présentation de l'organisme d'accueil</b> .....	51
<b>1-1 présentation de la BADR banque</b> .....	51
<b>I-2-Les missions de la BADR</b> .....	51
<b>I-3-Les objectifs de la BADR</b> .....	52
<b>I-4- structure et organisation</b> .....	52
<b>I-5- Présentation de l'agence « 580 » de Tizi-Ouzou</b> .....	54
<b>I-5-1-Organisation</b> .....	54
<b>1-5-2-L'organigramme</b> .....	54
<b>I-6- La bancassurance au sein de la BADR</b> .....	56
<b>I-6-1-les conventions de partenariat de bancassurance</b> .....	56
<b>I-6-2- l'apport de la bancassurance dans l'activité de la BADR</b> .....	58
<b>Section II: la convention de bancassurance BADR-SAA</b> .....	59
<b>II.1 : présentation de la Société Nationale des Assurances(SAA)</b> .....	59
<b>II.2 -L'accord BADR /SAA</b> .....	61
<b>II-3-Apport de la SAA pour la BADR</b> .....	61
<b>II.4-Les produits de la SAA commercialisés par la BADR</b> .....	62
<b>II-5-L'apport de la convention bancassurance pour la BADR</b> .....	63
<b>Section III : cas pratique : assurance multirisques élevages avicoles</b> .....	65
<b>III-1- Objet et étendue de l'assurance</b> .....	65
<b>III-2- Exclusions :</b> .....	66
<b>III-3- Cheptels assurables et durées des cycles</b> .....	67
<b>III-4- Documents exigibles à la souscription</b> .....	67
<b>III-4--1-Le PV de vérification de risque</b> .....	67
<b>III-4-2-Les documents sanitaires réglementaires</b> .....	70
<b>III-4-3-Les factures d'achats</b> .....	70
<b>II-5-Les valeurs assurées</b> .....	70
<b>III-6- La Tarification</b> .....	71
<b>III-7- Mise en œuvre de la garantie mortalité</b> .....	72
<b>III-8-Durée du contrat</b> .....	72
<b>III-9- Déclaration de sinistre et franchise</b> .....	72
<b>III-10-Contrat et documents annexes</b> .....	73
<b>III-11-cas pratique : application</b> .....	73
<b>Conclusion</b> .....	77

**Conclusion générale** .....78

**RÉFÉRENCES**

**BIBLIOGRAPHIQUES**

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### Ouvrages :

- Alain Borderie, Michel Laffite, Définition de la bancassurance ,Paris ,2004 p47
- Laurence Scialom, Economie bancaire, édition la découverte, Paris 2004, p111
- BERANGER L.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C « La bancassurance, analyse de la situation de la bancassurance », Edition groupe FOCUS, 2005.
- Sylvie de Coussergues, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, édition Dunod, Paris 2007
- Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrancois <les techniques bancaires>, DUNOD, Paris, 2008
- -Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.
- KEREN Vered, 1997, « La bancassurance », Edition Que sais-je ? , France.
- François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'Assurance », 4ème édition L'ARGUS édition Paris, 2002
- VILLATTE Michel, « L'essor de la bancassurance », Encyclopédie des assurances, Ed Economica, Paris, 1998.
- Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance » édition Economica, France, 1998

### Thèses et Mémoires :

- Belkadi Saliha, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un magister, option Monnaie-Finance-Banque, mémoire de magister, Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou.
- Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.

- -GUENANE, B. (2018). GUENANE%20Brahim.pdf. Consulté le Janvier 14, 2021, sur chrome-extension://ohfgljdgelakfkefopgkclcohadegdpjf/http://dlibrary.univboumerdes.dz:8080/bitstream/123456789/5158/1/GUENANE%20Brahim.pdf,p 112-114.

### **REVUES :**

- BAHMED Karima, 2012,« La bancassurance en Algérie cas de la CNEP-banque de Tizi-Ouzou>
- Conseil National des Assurances, « Revue de presse sur la bancassurance », janvier 2017
- Code civil algérien
- GUILLAUD Pascal, directeur pôle commercial retail et multi canal à la Société Général Algérie, Revue de « LASSURANCE ».
- Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013
- Revue algérienne de l'économie et finances page 62, N°362
- HADDOUCHE Saïd, directeur général d'AGLIC, Revue « L'ASSURANCE », N°14.

### **ARTICLES :**

- Abbas, R. A. (2008, Juin2008). Les apports de la bancassurance : son histoire, ses formes, ses apports. CNEP News
- Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances.
- La Maison des Arts et Métiers « Les réseaux de distribution d'assurance en France» Solving, Mars 2007.
- « évolution et performance de l'assurance algérienne » article publié sur le site, [http://www.eldjazaircom.dz/index.php?id\\_rubrique=291&id\\_article=2819](http://www.eldjazaircom.dz/index.php?id_rubrique=291&id_article=2819).

### **Textes et réglementations :**

-L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques,. Jo n°59 du 23 septembre 2007.

-Article 619 du code civil.

- Loi n° 06-04 apparue dans le journal officiel de la république algérienne N°15 correspondant au 12 mars 2006.

### **SITE WEB :**

-<http://www.lafinancepourtous.com/Decryptages/Dossiers/Banque/La-banque-a-quoi-ca-sert>

-[www.jurisque.com/cass1.htm#NOTION](http://www.jurisque.com/cass1.htm#NOTION)

-<https://www.cairn.info/revue-techniques-financieres-et-developpement-2016-1-page-7.htm>

-[https://www.memoireonline.com/07/08/1279/m\\_bancassurance-commercialisation-des-produits-assurantiels5.html](https://www.memoireonline.com/07/08/1279/m_bancassurance-commercialisation-des-produits-assurantiels5.html)

-<https://www.etudier.com/sujets/l-histoire-de-la-bancassurance/0>

- <https://www.albaraka-bank.dz/>

- <https://www.bea.dz/>

- <https://www.uar.dz/>

-<https://cna.dz/>

- <http://www.badr-bank.dz>

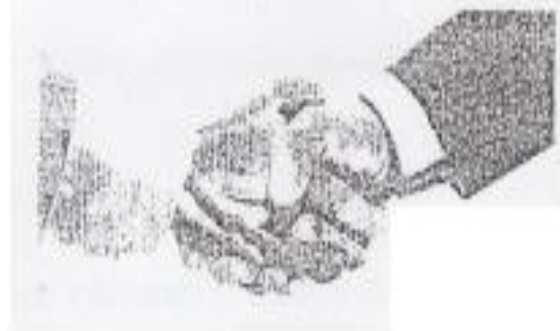
- <https://www.saa.dz>

### **Divers documents et guides pratiques fournis par la BADR**

# ANNEXES

# CONVENTION D'ASSURANCE

Année 2010



Société Nationale d'Assurance (SAA)  
&  
Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

## CONVENTION D'ASSURANCES

N° 1201/2010

**ENTRE :**

La Société Nationale d'Assurance « S.A.A. » dont le siège social est situé à Alger, 05, Boulevard Ernesto "Che" Guevara, représentée par son Président Directeur Général, Monsieur *Amara LATROUS*, ayant pouvoir à l'effet des présentes :

*D'une part,*

**ET,**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR », située au 17, Bd AMIROUCHE ALGER, représentée par son Président Directeur Général, Monsieur *Boualem DJEBBAR*, ayant pouvoir à l'effet des présentes :

*D'autre part,*

Il est convenu ce qui suit :

### Article 1 : Objet de la convention

La présente convention a pour objet de fixer les conditions d'engagement à consentir à la clientèle de la BADR, bénéficiaires de dispositifs aidés de l'Etat, notamment les agriculteurs bénéficiaires du Programme National du Développement Agricole et autres crédits accordés aux agriculteurs.

### Article 2 : Source de référence

Cette convention est régie par l'ordonnance 95-07 du 25 Juin 1995 complétée, dite loi sur les assurances.

### Article 3 : Obligation des parties

**Obligations à la charge de la SAA :**

1. Assurer aux conditions arrêtées la couverture des risques crédits auprès de la BADR.
2. Tenir les agences de la BADR informées des éventuelles utilisations des intrants financés, constatées à l'occasion des risques assurés.

**Obligations à la charge de la BADR :**

1. Faire souscrire par les agriculteurs-preneurs de crédits le contrat d'assurance auprès de la SAA par le biais des guichets installés dans les agences. La souscription se fait avec le libre et le plein consentement des agriculteurs.
2. Faire respecter les règles et recommandations relatives à la prévention des risques par les agriculteurs bénéficiaires.

### Article 4 : Conditions de souscriptions / AVANTAGE

1. La SAA consentira aux clients de la BADR désignés une réduction de Dix Pour-cent (10 %) sur tous les tarifs et cotisations des assurances des récoltes céréalières, des élevages avicoles et matériel agricoles ;
2. Pour la campagne agricole 2010/2011, la SAA accorde des réductions allant jusqu'à 40% de la prime nette des contrats Incendie des récoltes, si aucun sinistre n'a été enregistré d'assurance de l'exercice précédent ;
3. la SAA accordera aux éleveurs de volailles et de porcs des réductions allant jusqu'à 50% de la prime nette des contrats Multirisques Multirisques Bétail ; si aucun sinistre n'a été enregistré d'assurance de l'exercice précédent.
4. Pour les bénéficiaires d'engins et matériel agricoles au leasing, la SAA accordera une réduction allant jusqu'à 50% de la prime nette des contrats d'assurances Multirisques engins et matériel agricole (dommages uniquement).

**ARTICLE 5 : Règlement des litiges**

En cas de litige, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable. À défaut, le litige sera porté par la partie la plus diligente devant le tribunal territorialement compétent.

**ARTICLE 6 : 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.

**ARTICLE 7 : Prise d'effet**

La présente convention prend effet à compter de sa signature pour une durée d'une année. Elle se renouvelle par tacite reconduction.

Elle peut être dénoncée par l'une des parties, à charge pour la partie qui veut la dénoncer d'aviser l'autre au moins 01 mois à l'avance.

 Fait à Alger, le

P/ la BADR

P/ la S.A.A

  
الرائيس المكشور العمام

بوعلام جهسار



# SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

D. R : .....

Agence : .....

## ASSURANCE MULTIRISQUES ELEVAGES AVICOLES DECLARATION DE RISQUE

Nom ou raison social du Proposant : .....

Adresse : ..... N° de tél. : .....

### PROCES - VERBAL DE VERIFICATION

Je soussigné..... Vétérinaire / Zootechnicien  
à..... me suis transporté en date du ..... sur les lieux désignés  
afin de procéder à la vérification des biens proposés à l'assurance sis à .....

J'ai consigné mes observations comme il suit :

### RENSEIGNEMENTS GENERAUX

- 1- Bâtiments conformes aux normes d'élevage ? ..... - Oui Non
- 2- Nature de construction et couverture des bâtiments : ..... - Dur - Semi-léger - Léger
- 3- Le poulailler a-t-il une isolation thermique en bon état ? ..... - Oui Non
- 4- Nature de l'isolation thermique (type de matériaux) ? .....
- 5- Le poulailler est-il doté d'humidificateur en bon état de marche ? ..... - Oui Non
- 6- Le poulailler est-il doté d'extracteur en bon état de marche ? ..... - Oui Non
- 7- Protection des ouvertures et orifices ? ..... - Oui Non
- 8- Type de production : ..... P. Chair – P. Démarrée – P. Pondeuse – Poussin Repro - P. Reproduction - Dinde
- 9- Elevage mené en : ..... - Sol - Batterie/Cage
- 10- Capacité de la batterie : ..... Sujets
- 11- Nombre de sujets par cage : ..... Sujets
- 12- Capacité du bâtiment : ..... Sujets
- 13- Nombre de sujets mis en place : ..... Sujets
- 14- Age des sujets mis en place ? ..... Jours/Semaines
- 15- Nombre de bandes dans l'année ? .....
- 16- Date de la mise en place de la bande : .....
- 17- Nombre de sujets morts au cours du transport : .....
- 18- Nombre de sujets vivants à la date de la vérification du risque : .....
- 19- Respect des règles d'hygiène ? ..... - Oui Non
- 20- Durée du vide sanitaire : .....

**Annexe 02**

- 21- Mode de Chauffage ? ..... - Electricité - Gaz - Fuel
- 22- Fréquence d'évacuation des fientes : .....
- 23- Respect du programme de vaccination : ..... - Oui Non (Indiquer la cause)
- 24- Le gardiennage des bâtiments est-il assuré ? ..... - de jour - de nuit
- 25- Taux de mortalité enregistrés lors des deux dernières bandes : .....%, .....%
- 26- Antécédents de maladies ou canicule enregistrés au niveau de l'élevage lors des deux dernières années :
- |                        |     |     |                       |
|------------------------|-----|-----|-----------------------|
| 1- Salmonellose        | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 2- Marek               | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 3- Gumboro             | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 4- Newcastle           | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 5- Peste aviaire       | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 6- Variole             | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 7- Canicule            | OUI | NON | ..... % de mortalités |
| 8- Autres ( préciser ) | OUI | NON | ..... % de mortalités |
- 27- Description et état général du ou des bâtiments d'exploitation et du site : .....
- 28- Origine du cheptel (Nom et adresse du fournisseur) .....
- 29- Le cheptel proposé à l'assurance est-il accompagné de documents attestant le bon état sanitaire ?
- 1) Si oui, lesquels ? .....
- 2) Si non, l'assuré a-t-il procédé à des analyses biologiques du cheptel mis en place ? OUI NON
- Si oui, lesquelles ? .....
- 30- Quels sont les résultats des analyses ?.....
- 31- Nom et adresse du laboratoire : .....
- 32- Appréciation du risque par le vétérinaire : .....
- 33- Nom et adresse du vétérinaire chargé du suivi sanitaire du cheptel : .....

Fait à....., le.....

**Le Vétérinaire**

**L'Assuré**

## IDENTIFICATION ET VALEURS DES BIENS PROPOSES

### 1. Bâtiments de l'exploitation :

USAGE	Valeur déclarée (DA)

### 2. Marchandises (produits de l'exploitation, les œufs ...) :

NATURE	QUANTIE	Valeur déclarée (DA)

### 3. Approvisionnements (aliments, paille, etc...) :

NATURE	QUANTIE	Valeur déclarée (DA)

### 4. Matériel d'exploitation et équipements divers (batterie, extracteurs, humidificateurs, autres outillages et petits matériels d'élevage):

DESIGNATION	QUANTIE	Valeur déclarée (DA)

### 5. Matériel électrique (extracteurs, moteur électriques ...) :

DESIGNATION	Valeur déclarée (DA)

### 6. Matériel roulant présent dans l'exploitation :

DESIGNATION	Immatriculation	Valeur déclarée (DA)

Signature de l'assuré :

Annexe 03

# SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

## ASSURANCE MULTIRISQUES ELEVAGES AVICOLES

### TARIFS

#### I/- Incendie, Explosions et chute de foudre : (codification : 8.1.2)

Les taux applicables aux bâtiments et à leur contenu sont les suivants :

Désignation	Bâtiment	Contenu
Bâtiment 1 <sup>er</sup> risque 1 <sup>ère</sup> classe	1,50 ‰	3,00 ‰
Bâtiment de la classe intermédiaire	2,25 ‰	4,50 ‰
Bâtiment en léger	5,00 ‰	7,50 ‰

Ces taux subissent une majoration lorsque le bâtiment est doté d'un système de chauffage. En fonction de l'énergie utilisée, la majoration est de :

- 20 % ..... pour l'énergie électrique.
- 30 % ..... pour utilisation du gaz.
- 50 % ..... pour les autres sources d'énergie (gaz-oil par exemple)

► **Extension Dommages aux appareils électriques (codif. 9.5.3) : ..... 3,75 ‰**

► **Extension Recours des voisins et des tiers (codif. 13.6) : ..... ¼ du taux incendie**

II/- Inondations (codif. 8.4.2): ..... 0,60 ‰ sur la valeur totale en risque

III/- Tempête (codif. 8.3.2): ..... 0,60 ‰ sur la valeur totale en risque

IV/- Dégâts des eaux (codif. 9.1): ..... 0,60 ‰ sur la valeur totale en risque

V/- Responsabilité civile générale/Exploitant agricole (codif. 13.1): La prime d'assurance est fixée forfaitairement à .....1. 000,00 DA

#### VI/- Mortalité de la volaille (codification : 9.6.5)

##### 1) - TARIF DES ELEVAGE MENES AU SOL :

DESIGNATION	Taux de base	Bâtiment doté :		
		isolation thermique	Humidificateurs	isolation thermique et humidificateurs
• Poulet de chair	2,00 ‰	Réduction de 05 % du taux de base	Réduction de 15 % du taux de base	Réduction de 25 % du taux de base
• Poussin Poulette démarrée	3,00 ‰			
• Poussin de Reproduction (Ponte/Chair)				
• Poule pondeuse	4,00 ‰			
• Reproducteur adulte (Ponte/Chair)				
• Dinde				

2) - TARIF DES ELEVAGE MENES EN CAGES OU BATTERIES :

DESIGNATION	Taux de base	Bâtiment doté :		
		isolation thermique	humidificateurs	isolation thermique et humidificateurs
• Poulet de chair	4,00 %	Réduction de 05 % du taux de base	Réduction de 15 % du taux de base	Réduction de 25 % du taux de base
• Poussin Poulette démarrée et de reproduction (ponte et chair)	4,50 %			
• Poule pondeuse	5,10 %			

A lecture directe, le tableau des tarifs sera comme suit :

A- Elevage mené au sol :

Désignation	Taux de base (%)	Bâtiment doté :		
		Isolation thermique	Humidificateurs	Isolation thermique et humidificateurs
- Poulet de chair	2,00	1,90	1,70	1,50
- Poussin démarré - Poussin de reproduction (chair et ponte)	3,00	2,85	2,55	2,25
- Poule pondeuse - Reproducteurs adultes (chair et ponte) - Dinde	4,00	3,80	3,40	3,00

B- Elevage en cages ou en batterie :

Désignation	Taux de base (%)	Bâtiment doté :		
		Isolation thermique	Humidificateurs	Isolation thermique et humidificateurs
- Poulet de chair	4,00	3,80	3,40	3,00
- Poussin démarré - Poussin de reproduction (chair et ponte)	4,50	4,28	3,83	3,38
- Poule pondeuse - Rreproducteurs adultes (chair et ponte) - Dinde	5,10	4,85	4,34	3,83

# SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Direction Régionale de : .....

Agence : .....

## ASSURANCE MULTIRISQUE AVICOLE DECLARATION DE SINISTRE

Assuré : .....

Qualité : .....

Adresse : .....

N° de Police: ..... N° d'Inscription .....

Date d'effet de la garantie : .....

Date d'expiration de la garantie : .....

Date du sinistre : ..... à ..... heures

Nature du sinistre : - Mortalité  - Incendie  - Inondation /Tempête   
- Réforme anticipée  - Dégâts des eaux  - Autres Accidents

Type de production : .....

Date du début d'élevage : .....

Date fin d'élevage : .....

Nombre d'animaux assurés : .....

Nombre d'animaux sinistrés : .....

Causes de mortalité, et Circonstances du sinistre : .....

.....

.....

Fait à ....., le .....

Le Déclarant : .....

Qualité : .....

Cachet et signature

♦ Document reçu par l'agence le : .....

Annexe 05

# **Société Nationale d'Assurance (SAA)**

Intercalaire à police Multirisques Elevages Avicoles N° : .....

## **Assurance Mortalité Avicole Dispositions spéciales**

### **Clause N° 1 : Mise en oeuvre de la garantie Mortalité**

“Par dérogation à l'article 12 de la convention spéciale « Mortalité » des conditions générales Multirisques Elevages Avicoles, la mise en oeuvre de la garantie Mortalité ne s'exerce que dans le cas où les mortalités cumulées de la bande assurée excèdent le taux de 16 %.

Il demeure, bien entendu, qu'en cas de sinistre les mortalités inférieures à ce taux sont à la charge exclusive de l'assuré”.

### **Clause N° 2 : Déclaration de sinistre**

“Conformément à l'article 13 de la convention spéciale «Mortalité» des conditions générales Multirisques Elevages Avicoles, en cas de sinistre Mortalité, l'assuré doit aviser la société, au plus tard, dans les 24 heures”.

### **Clause N° 3 : Maladies à déclaration obligatoire**

“Conformément à l'article 06 de la convention spéciale « Mortalité » des conditions générales Multirisque Avicole, les pertes consécutives aux maladies à déclaration obligatoire et zoonoses prévues par la réglementation en vigueur sont prises en charge à concurrence de 50 % si, toutefois, le plan national de prophylaxie et les vaccinations, sont respectées par l'assuré ; à défaut, cette garantie n'est pas acquise à l'assuré”.

### **Clause N°4 : Risque Canicule**

“Conformément à l'article 07 de la convention spéciale « Mortalité » des conditions générales Multirisques Elevages Avicoles, les mortalités consécutives à la canicule sont prises en charge à concurrence de 50 %, si toutefois, le bâtiment est doté d'une isolation thermique et d'humidificateurs en bon état de fonctionnement ; à défaut, cette garantie n'est pas acquise à l'assuré”.

### **Clause N° 5 : Franchise en cas de sinistre**

“Conformément à l'article 16 de la convention spéciale « Mortalité » des conditions générales Multirisques Elevages Avicoles, en cas de sinistre Mortalité et selon le type de volailles, il est déduit du montant de l'indemnité une franchise absolue proportionnelle au taux de mortalité enregistré à la fin du cycle de la bande assuré”.

L'assuré,  
Lu et approuvé

L'assureur,

**Annexe 06**

# POLICE Multirisque Bétail

N° : 13402 - -13124

## 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.

### Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU  
 Agence 13402 A.L.E TIZI OUZOU  
 Adresse TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU  
 Téléphone Fax  
 Branche/Catégorie 2212 Multirisque Bétail  
 Date d'effet 30/06/2022 Date d'échéance 29/06/2023 Contrat Ferme

### Assuré

Nom/Raison sociale M BOUGHRES KACI  
 Adresse TIMIZART 15000 TIZI OUZOU  
 Activité Agriculture Profession Eleveur  
 Observation

### Souscripteur

Nom/Raison sociale BOUGHRES KACI Adresse TIMIZART

### Risque Assuré

Police flotte, liste des risques en annexe.

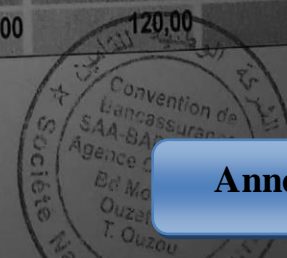
Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions		5.566,95
Dégâts des Eaux		1.113,39
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	463.912,50	
Extension : Inondations		1.113,39
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	463.912,50	
Tempête, Grêle et Vents Violents		1.113,39
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	463.912,50	
Extension: Recours Voisins&Tiers		375,00
RC Générale		1.000,00
Franchise 10% sur Dommages materiel	10,00	
Limite Dommages Corporels	2.500.000,00	
Limite Dommages Matériels et Immat	1.500.000,00	
Mortalité du Bétail		51.377,15

### Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
61.659,27	250,00	11.762,75	0,00	120,00	73.792,02

Fait à TIZI OUZOU, le 29/06/2022

Le Souscripteur



Annexe 07

## **Résumé :**

Le métier de la banque et le métier de l'assurance sont les moteurs du financement de l'économie. Le degré du progrès économique d'un pays dépend quasiment de l'assurance et du secteur bancaire qui représentent des créneaux clés du développement. La lisière entre la banque et l'assurance, qui ont cohabité longtemps, est progressivement disparu avec l'apparition du modèle de la bancassurance. Elle constitue mode de distribution originale des produits d'assurance par les établissements bancaires.

L'Algérie a adopté cette activité a travers la réalisation de plusieurs accords entre les banques et les organismes d'assurance, par la loi N°06-04, Malgré le l'évolution de cette activité en Algérie, ses résultats sont loin de ceux réalisés par les pays développés.

La BADR est l'un des leaders des la bancassurance en Algérie, elle est allié avec le plus grand operateur national des assurances la SAA, elle a donc enregistré des résultats considérable ces dernières années .mais ils restent insignifiants car son potentiel est grand et elle peut aller au delà de ces résultats.

**Mots clés** : Assurance, Banque, Bancassurance, contrat d'assurance, distribution, primes, commissions.

## **Summary**

Banking and insurance are the main forces behind the financing of the economy.the degree of economic progress of a country depends almost entirely on insurance and the banking sector, which represent key development niches. The borderline between banking and insurance, which coexisted for a long time, has gradually disappeared with the emergence of the bank-insurance model, which constitutes an original distribution mode of insurance products by banking institutions.

Algeria has adopted this activity through the realization of several agreements between banks and insurance organizations, by the law N°06-04. Despite the evolution of this activity in Algeria, its results are far from those achieved by developed countries.

The BADR bank is one of the leaders of the bank-insurance in Algeria, it is allied with the biggest national operator of insurances (the SAA), it has recorded considerable results these last years, but they remain insignificant because the bank's potential is big and it could go beyond these results.