

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en sciences de gestion

Filière : sciences financière et comptabilité

Option : Finances et Assurance

Thème

*L'importance de la bancassurance au sein de la
BADR,*

*Cas de la Banque de l'agriculture du
Développement Rural.*

« Direction Tizi-Ouzou »

Réalisé par :

- M^r MELLOULI Mohammed
- M^r DJEMA Meziane

Encadré par :

- M^r OUALIKEN Selim

Membre de juré :

- **Président :** M^r ABIDI Mohammed
Maitre de conférences, UMMTO
- **Rapporteur :** M^r OUALIKEN Selim
Professeur, UMMTO
- **Examineur :** M^r ACHIR Mohammed
Maitre de conférences, UMMTO

2020/2021

REMERCIEMENTS

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

Nous tenons à remercier M OUALIKEN Selim, Professeur à l'université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou, et encadreur de ce mémoire, pour l'aide qu'il a fournie et les connaissances qu'il a su nous transmettre. Nous le remercions également pour sa disponibilité et la qualité de ses conseils.

Nous tenons aussi à exprimer nos vifs remerciements à nos promoteurs de stage monsieur ZERRAF, ainsi madame HESSAS au sein de la direction régionale BADR de Tizi-Ouzou, pour leurs aides pratiques et leurs soutiens moraux et leurs encouragements.

Nous remercions les membres de jury, ABIDI et ACHIR, pour leurs disponibilités à lire ce mémoire.

Nous souhaitons adresser nos remerciements les plus sincères au corps professoral et administratif de l'université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou, en particulier la faculté des sciences économiques, commerciale et science de gestion, pour la richesse et la qualité de leur enseignement et qui déploient de grands efforts pour assurer à leurs étudiants une formation actualisée.

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

MELLOULI & DJEMA

DEDICACE

Je dédie mon modeste travail à :

A ma chère maman qui m'a souvent guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin, qui a été à mes cotés et ma soutenu durant toute ma vie, et pour tous ses sacrifices, son amour, son soutien et ses prières tout au long de mes études, je te dédie ce travail en témoignage de mon profond amour, que dieu le tout puissant puisse te préserver et t'accorder la santé, longue vie et bonheur,

A ma chère sœur Sarah, pour son encouragement, et son soutien moral, qui m'a toujours poussé et motivé dans mes études,

A toute ma famille et les personnes proches a moi pour leur soutien tout au long de mon parcours universitaire,

A mes meilleurs amis, en particulier Ghiles, qui a toujours été là pour moi, dans les meilleurs et mauvais moments,

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

A mon binôme Meziane, 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.

MELLOULI

DEDICACE

Je dédie ce travail à :

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

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

A mon frère qui ma soutenu et cru en moi

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

Et enfin à mon bînomme Mohammed avec qui j'ai eu le plaisir de faire et élaborer ce travail.

Meziane



Sommaire



Sommaire

Introduction général	01
-----------------------------------	-----------

Chapitre I : les fondements de la bancassurance

Introduction.....	04
--------------------------	-----------

Section 01 : les secteurs bancaire et d'assurances.....	04
--	-----------

Section 02 : les généralités de la bancassurance en Algérie.	23
--	-----------

Section 03 : la bancassurance à travers l'international.....	29
---	-----------

Conclusion.....	36
------------------------	-----------

Chapitre II : l'analyse de la bancassurance

Introduction.	37
---------------------------	-----------

Section 01 : les enjeux de la bancassurance.	37
--	-----------

Section 02 : les limites et les risques de la bancassurance.	48
--	-----------

Section 03 : les facteurs clés de succès de la bancassurance.	57
---	-----------

Conclusion.	61
-------------------------	-----------

Chapitre III : la bancassurance en Algérie (cas pratique au sein de la BADR).

Introduction.	62
---------------------------	-----------

Section 01 : présentations et définition de la BADR.	62
--	-----------

Section 02 : l'analyse de la convention de la bancassurance entre SAA et BADR... 	68
--	-----------

Section 03 : les produits distribués au sein de la BADR.	76
--	-----------

Conclusion.	96
-------------------------	-----------

Conclusion générale.	97
----------------------------------	-----------

Bibliographie

Table des matières

Annexes



Introduction Générale



Les systèmes financiers à travers le monde ont connu, ces dernières décennies, des mutations profondes à travers un processus de décloisonnement des activités, de déréglementation, de désintermédiation et d'innovation financières ayant pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs de la branche financière, rendant ainsi le marché de plus en plus concurrentiel. Ceci a encouragé le rapprochement entre les métiers de la finance et la constitution de conglomerats financiers.

Les banques, fortement touchées au plus profond de leurs activités traditionnelles par la progression accrue de la pression concurrentielle et la prolifération de la finance directe, commencèrent à songer à mettre en œuvre de nouvelles stratégies de développement afin de s'adapter aux modifications du contexte financier global.

Décidément, elles vont devoir faire à une situation de plus en plus critique ; caractérisée par une concurrence avivée, une sur bancarisation de la population et surtout une détérioration des marges de rentabilité bancaires causée principalement par les coûts très élevés liés aux réseaux de distribution et à l'importance des coûts fixes.

Pour éviter que la banque devienne *la sidérurgie de demain*, les banquiers ont vu en l'assurance un moyen de diversification et une source de nouvelles activités, notamment, avec les avantages fiscaux que confère l'assurance sur la vie.

C'est ainsi que, durant les années (**80-90**), la distribution des produits d'assurance par l'entreprise des guichets bancaire a commencé à se généraliser en Europe, et notamment en France, donnant naissance à un nouveau concept qui définit les divers rapprochements entre les banquiers et les assureurs, connu sous le nom de **Bancassurance**. Désormais, l'apparition et le développement de la bancassurance, durant ces dernières années, constituent l'un des plus significatifs changements dans le secteur des services financiers.

En 2002, les réseaux bancaires détenaient **62%** des parts de marché de l'assurance vie en France, **63%** en Italie contre **73%** en Espagne. En plus, la généralisation et la prolifération du phénomène ne se sont pas fait attendre. En effet, alors que son berceau est en Europe, elle a atteint maintenant l'Asie, L'Amérique, voire même les USA qui ont aboli le Glass Steagall Act¹ en 2000, et les pays du Maghreb, qui ne sont pas d'ailleurs loin de l'Europe. Le succès de la bancassurance comme mode de distribution et son élargissement étaient tels, que nul aujourd'hui ne discute la pertinence de ce choix. Ceci nous amène à nous interroger sur les enjeux réels d'un tel choix.

L'Algérie, après l'ouverture économique en 1990, est tenue de s'intégrer dans l'économie mondiale. Son système financier domestique et plus particulièrement ses banques et ses compagnies d'assurance sont appelées à suivre l'évolution qui s'opère dans la sphère des services financiers et notamment en matière de bancassurance.

Force est de constater que l'environnement national et les réalités de l'économie algérienne sont différents de ceux des pays où la bancassurance est à son apogée. Le cloisonnement des activités demeure toujours de rigueur et a priori toutes les données nous

¹ Il interdisait aux banques de dépôt de faire des spéculations sur les valeurs mobilières.

Amène à dire que la bancassurance en Algérie est peu ou pas développée. Cependant, les spécialistes s'accordent à dire qu'il y a autant de modèles de bancassurance que de pays, et il peut même y exister plusieurs modèles dans le même pays. A cet effet, quel serait donc, le modèle de bancassurance le plus adéquat à l'Algérie compte tenu du contexte national actuel ? En d'autres termes comment la bancassurance peut-elle se présenter en Algérie en tenant compte des spécificités de la sphère financière et économique nationale ?

Problématique

Le but de notre travail de recherche est d'étudier les avantages et les inconvénients de la bancassurance en Algérie.

Quel contexte et selon quelle logique les banques et les assurances ont été amenés, à franchir les frontières traditionnelles séparant leurs activités de banques et celles d'assurance.

Notre travail essayera à évaluer le potentiel du marché algérien en matière de bancassurance et de cerner les perspectives de développement de cette nouvelle activité dans les banques algériennes. Pour ce faire nous prendrons le soin de répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce que la bancassurance ? Et quels sont ses fondements théoriques et historiques ?
- Quels sont les enjeux réels qui ont fait de la bancassurance, en Europe, l'une des préoccupations majeures des différents acteurs économiques ?
- Quels sont les facteurs clés du succès de la bancassurance ?

Méthodologie de l'étude

Nous avons arrêté une méthodologie qui s'articule autour d'une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques et financières en matière de la bancassurance, les expériences des pays précurseurs et une analyse pratique de lancement de l'activité de bancassurance dans une banque publique algérienne BADR.

Intérêts de la recherche

L'intérêt d'étudier le développement de la bancassurance s'explique par deux raisons :

- La première est de mettre en évidence l'importance de la bancassurance ;
- La seconde découle de la nécessité pour les banques et les compagnies d'assurances de se préparer pour opérer une reconfiguration radicale des processus « *reengineering* » qui semble être mise en cause par les profondes mutations que connaissent les deux secteurs.

Plan et structure du travail

Dans notre thème choisi, en démontrons, « **quels sont les fondements et les enjeux de la bancassurance en Algérie cas BADR** », s'inscrit dans la volonté de percer les mystères

D'une nouvelle activité qui semble être une innovation dans le système financière algérien vu tous les réaménagements qu'exige son développement.

Notre travail est scindé en trois chapitres :

- **Le premier chapitre**, intitulé « **Les fondements de la bancassurance** », sera subdivisée en trois sections.
- **Le deuxième chapitre**, intitulé « **L'analyse de la bancassurance** », sera composée de trois sections.
- **Le troisième chapitre**, intitulé « **La bancassurance en Algérie (cas pratique au sein de la BADR)** ».

Chapitre I



Les fondements de la bancassurance.



Introduction :

La banque et l'assurance sont deux modes de distribution qui se sont développés depuis deux cent ans s'ignorant. En 1970 un nouveau concept prend essor et réunit les deux secteurs, c'est ce qu'on appelle la bancassurance qui est considérée en première analyse comme un mode de distribution originale des produits d'assurance par les établissements bancaire.

Ainsi la bancassurance est un phénomène relative récent et vague qui nécessite alors d'être explicite pour une meilleure compréhension, pour cela nous pensons qu'une présentation générale du concept et de l'expérience est fondamentale, ce qui va faire l'objet du premier chapitre a travers lequel nous essayerons d'initier le lecteur au mode de la bancassurance en faisant dans une première section d'une présentation des secteurs de banque et d'assurance, pour aborder dans la deuxième section une introduction a la bancassurance, enfin, présentez quelques expérience vécues dans le monde.

SECTION 01 : Les secteurs bancaire et d'assurances

I. Secteur bancaire

Cette section sera consacrée a la présentation des secteurs de la bancassurance qui sont la banque te l'assurance et rapprochement entre les deux métiers.

I.1. L'histoire de la banque

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

I.1.1. La banque dans l'antiquité

L'histoire de la banque suit les grandes étapes de l'histoire de la monnaie³¹ mémé si certaine opérations financières coutumières des banques, comme les prêt à intérêt, ont pu être relevées depuis la plus haute antiquité avant même l'invention de la monnaie¹. On peut faire remonter l'origine de la banque à Babylone, ou, dès le IIe millénaire av. J-C², le prêt sur marchandises (*particulièrement les grains*) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.

En Grèce, des spécialistes, les Trapézites*, dont les locaux sont protégés, reçoivent des dépôts et peuvent jouer un rôle d'intermédiaire notamment dans le commandites maritimes. Sous l'empire romain, les financiers de l'poque, les Argentari, jouent un rôle semblable, mais ajoutant à leur activités l'avance de fonds pour le compte de leur clients, moyennant intérêts. Jusqu'au moyen âge, les activités de banque ne concerneront essentiellement que des opérations de caisse, le crédit restant rare. Cette situation typique de l'antiquité où il y a des

¹ www.wikiipedia.org.

² O.Pastre « la banque » collect° les essentiels, edit Milan. (1997).

banquiers mais pas de banque au sens institutionnel, va se perpétuer dans toute la période du haut moyen-âge.³

I.1.2. La finance italienne et les premières banques

Pour désigner les banquiers au moyen-âge, on emploie le terme de « *Lombards* » car les italiens sont la clé de voute du métier. En effet, les marchands italiens sont devenus dès le XI^{ème} siècle les principaux intermédiaires entre l'orient et l'occident méditerranéen. Ainsi, le banca di scritta, le tréteau qu'ils dressaient dans les foires, est à l'origine du mot banque. Cependant, c'est ainsi que la lettre de change devient un véritable instrument de paiement où son utilisation est réservée aux grandes places mais la plus importante masse des opérations bancaires s'effectuent à Amsterdam où est fondée la banque d'Amsterdam en 1609, ou à Londres où apparait la Banque d'Angleterre en 1694.⁴

I.1.3. L'expansion bancaire depuis le XIX^e siècle

Pendant la révolution industrielle, les banques jouent aussi leur rôle en favorisant l'industrialisation grâce aux comptes d'épargne. C'est ainsi naissent les maisons de Haute Banques, qui, forts de solides fonds propres, attirent les gros patrimoines, et la gestion de fortune devient la base de leurs activités. La crise bancaire de 1907 puis les deux guerres mondiales et la crise de 1929 ne sont pas favorables à l'expansion du secteur bancaire. L'expérience prouve que la généralisation des banques centrales « *prêteur de dernier ressort* », ne garantit pas la stabilité financière, c'est le trésor qui conduit toute la politique de crédit et les banques ont principalement un rôle de collecte.

I.1.4. La révolution bancaire à partir 1980

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

Le concept de la banque universelle tend à s'imposer en même temps que des concentrations ont lieu, c'est le décloisonnement en des banques d'affaires et des banques de dépôts. Ainsi la banque s'est imposée au cours des siècles jusqu'à devenir aujourd'hui omniprésente.⁵

³ http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_la_banque

⁴ Idem

⁵ http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_la_banque

I.2. Définition

➤ Définition juridique

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

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

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

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

➤ Définition économique

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

Tout les banques sont des intermédiaires ne sont pas des banques.

Il convient de définir la banque en adoptant trois approches : une approche théorique où la fonction d'intermédiaire financier est privilégiée, une approche institutionnelle liée à la notion d'établissement de crédit et une approche plus professionnelle qui reconnaît la diversité du métier de banquier.³⁶

I.2.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier

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

I.2.2. La banque en tant qu'établissement de crédit

« La banque est une institution dont le statut et les opérations relèvent d'une législation spécifique, dite loi bancaire, traitant de la plupart des aspects de fonctionnement d'une banque et définissant l'activité bancaire. »⁶

I.2.3. La banque en tant qu'entreprise

La banque ne connaît pas de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles. On peut présenter la banque comme une entreprise de services à fonction, statut et activités fort différents.⁷

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

I.3. Typologie de banque

On recense plusieurs formes d'organisation des banques : les banques publiques, les banques coopératives, les banques commerciales...⁸

I.3.1. La banque coopérative (banque mutualisée)

Il se caractérise par son mode de contrôle généralement assuré par leurs sociétaires disposant d'un double statut.

Ces sociétaires qui sont à la fois actionnaires (associés) et clients (usagers) peuvent être des particuliers, des syndicats, des mutuels, des associations et même des collectivités publiques.

I.3.2. La banque commerciale

C'est une entreprise privée qui met à la disposition de ses clients différents produits, notamment des crédits, des placements ou des épargnes, et des assurances.

Elle vise à réaliser des bénéfices sur toutes les opérations qu'elle effectue. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale.

I.3.3. La banque publique

Comme son nom l'indique, elle appartient à des acteurs publics comme l'Etat, les collectivités ou l'établissement public, la banque postale, la caisse des dépôts et consignations ou encore les caisses de crédit municipal en font partie.

⁶ BELKADI Saliha, Sylvie « gestion de la banque », Dunod, Paris, 2002 P 01.

⁷ MIKDASHI Z. « les banques à l'ère de la mondialisation », Edit economica, 1998, P 7.

⁸ <http://www.zebank.fr/banques/les-differents-taypes-de-banques>.

I.3.4. La banque centrale

Elle constitue une institution nationale à but non lucratif. Elle a pour principale mission d'émettre de la monnaie. D'assurer l'équilibre et la stabilité des prix et surtout la bonne marche de l'économie.

I.3.5. La banque de dépôt

Elle regroupe la banque de détail, destinée principalement aux particuliers et aux petites entreprises, et la banque d'affaires qui est spécifique aux grandes entreprises.

Cet établissement ne sert pas uniquement de dépôt d'argent à leur clients, il a également pour mission de gérer leurs capitaux en leur accordant des prêt en cas de besoin.

I.3.6. La banque d'affaire

Banque dont l'activité principale est, outre l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participations dans des entreprises existantes ou en formations.

Elle accomplit deux activités complémentaire, d'une part, elle effectue des opérations de financement de et prestation de service, pour les comptes des grandes entreprises, et d'autres part, elle effectue des opérations de gestion pour son propre compte d'un portefeuille de participation.

I.3.7. Banque d'investissement

Elle se caractérise par le profil de ses clients. Ces derniers sont principalement formés d'entreprise et d'investisseurs. Dans ce sens, elle ne reçoit aucun dépôt de particuliers. Et œuvre dans l'émission d'emprunt obligatoire, la souscription d'action ou encore l'interdiction en bourse.

I.4. Fonction des banques

Les fonctions de la banque dans toutes leurs formes sont relativement sous les principaux groupes suivants :

- ✓ La réception de dépôts.
- ✓ La distribution des crédits.
- ✓ La création monétaire.
- ✓ La gestion des moyens de paiement.

I.4.1. La réception de dépôts

A chaque fois qu'elle le peut, une banque emprunte de ses clients qui deviennent ainsi fournisseurs, cette activité est appelé « la collecte de dépôts ».

D'après l'article 111 des lois 90/10 du 14 avril 1990, relative a la monnaie et au crédit, les dépôts de banque : « sont considérés comme fond reçus du public, les fonds recueillis des

tiers, notamment sous forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer ».

On retient de cette définition que la dénomination des dépôts sous :

❖ **Dépôts a vue :**

C'est-à-dire, avec possibilités de retrait à tout moment (compte cheque, compte courant, compte sur livret épargne).

❖ **Dépôt a terme :**

Le retrait n'étant alors, en principe qu'à une échéance déterminée d'avance.

Le public, représenté par les déposants, est constitué de particuliers (commerçant, professions libérales) et d'entreprise industrielle...etc.

Ces fonds déposés dans divers comptes en banques constituent l'essentiel des ressources de la banque qui permettront d'accorder des crédits.

I.4.2. La distribution des crédits

Elle représente la principale activité de la banque, et l'article 112 de la loi 90/10 du avril 1990 relative a la monnaie et au crédit définit ce dernier comme étant :

« Tout acte de titre onéreux par lequel une personne, met ou permet de mettre des fonds a la disposition d'une autre personne, prends l'intérêt de celles-ci un engagement ou une garantie ».

L'opération de crédit se reconnait à la réunion de trois éléments :

- ✓ Une avance en monnaie.
- ✓ Une rémunération du crédit.
- ✓ Ma restitution des fonds prêtés.

Le crédit prend trois formes :

- ✓ Crédit d'exploitation.
- ✓ Crédit d'investissement.
- ✓ Crédit par signature.

I.4.3. Création monétaire

En plus de la monnaie centrale (monnaie fiduciaire) créée par la banque centrale, les banques commerciales assurent aux agents économiques d'autres ressources financières il s'agit de la monnaie scripturale.

Monnaie scripturale ou monnaie de banque, au sens étroit, est constitué par les dépôts dans des banques commerciales, autrement dit par les soldes créditeurs des comptes des agents non bancaire (ménage, entreprise, institutions financières non bancaires).

La monnaie scripturale circule par la transmission de chèques, virement et carte électroniques.

I.4.4. La gestion des moyens de paiement

La banque est une entreprise qui produit des services à la clientèle :

- ✓ Elle reçoit d'abord les dépôts de fond a vue ou à terme des clients.
- ✓ Elle accepte de garder ses fonds à la place des particuliers.

I.5. Le bilan de la banque

Pour clarifier l'analyse de l'activité bancaire, nous partirons de leur bilan.

❖ Analyse du bilan des banques

L'actif et le passif du bilan d'une banque se scindant en trois parties :

- Les opérations qui interviennent entre institutions financières et qui ont pour cadre le marché interbancaire.
- Les activités de placement à l'égard des agents non financière de l'économie.
- Une partie hors bilan qui ne figure pas toujours dans les présentations des bilans d'une banque et qui concerne leurs activités de services.

• Activités des banques sur le marché interbancaire :

Les banques ont des liquidités immédiates en caisse et dans leur compte a la banque centrale, au trésor et aux chèques postaux (ces avoirs sont réduits au minimum, car ils sont improductifs).

- ✓ La somme des opérations sur liquidités qu'elles effectuent entre elles figurent dans une rubrique appelés « **prêts** » ou « **emprunte** ».
- ✓ les différents organismes bancaires et institution financière non bancaire trouve commode de s'ouvrir réciproquement des comptes leur paiement respectifs.
- ✓ Ces comptes sont aux passifs du bilan, s'ils ont été ouverts par elle-même aux autres institutions financières.
- ✓ Ces comptes sont à l'actif du bilan s'il s'agit de leurs propres comptes dans l'autre institution financière.

• Activités du crédit et de placement :

La deuxième partie du bilan des banques concerne leur relation avec la clientèle ordinaire qui constitue par les agents non financiers de l'économie.

❖ **Présentation du bilan :****Tableau N°01 : le bilan d'une entreprise bancaire**

Actif	Passif
Bons de trésor et assimilés	Dépôt de clientèle
Certificat de dépôt émis en Algérie	-compte avue
Crédit a la clientèle	-compte à terme
-En portefeuille	-compte d'épargne
- compte débiteurs	Bon de caisse
Titres de placement (obligation, action, titres participatifs)	Certificat de dépôts
Les opérations du crédit bail	Obligations, emprunts participatifs, actions
	Provisions divers
	Fonds propres

- les ressources :

- ✓ les banques financent leurs crédits par trois types de ressources.
- ✓ Les ressources qu'elles emprunteurs.
- ✓ la monnaie qu'elles créent et qui alimente leur dépôt.
- ✓ Le détail des ressources se lit au passif du bilan des banques ou l'on trouve :
 - Les dépôts de la clientèle (avue et a terme)
 - Les comptes d'épargne, les bons de caisse, les certificats de dépôts.
 - Les opérations sur titre.
 - les capitaux propres.

-les emplois :

Se sont les crédits consentis par les banques on distingue :

- une catégorie spécial de crédit bancaire s'effectue au bénéfice du trésor et prend la forme d'achat de bon de trésor.
- Les autres crédits sont consentis aux entreprises et aux ménages.
- Aux entreprises, les banques consentent trois types de crédits à court terme à moyen terme et à long terme.

II. Secteur d'assurance et d'une compagnie d'assurance

II.1. L'histoire d'assurance

L'historique de l'assurance se résume comme suit :

❖ L'assurance maritime dans l'antiquité

Dés l'antiquité, les peuples qui pratiquaient le commerce maritime ont cherché les moyens de se procurer la sécurité indispensable à leur entreprise. Ce sont les périls de la mer qui ont révélé aux hommes la nécessité d'une assistance mutuelle, fondement du principe de l'assurance parce que toutes les opérations commerciales d'envergure étaient réalisées par la mer.⁹

Pratiqué par les phéniciens, consacré par le droit romain, le « *prêt à la grosse aventure* » était connu et pratiqué dans l'Inde antique et à Babylone. Il s'agissait en fait d'une convention aux termes de laquelle, en cas de perte par fortune de mer, l'emprunteur était dispensé du remboursement de la somme prêtée sur le navire ou la cargaison à charge de verser ou prêteur, en sus de la restitution du principal, un intérêt « *extraordinaire* » également appelé profit, si l'expédition arrivait à bonne fin.

❖ Naissance de l'assurance moderne

C'est à partir de XIV^e siècle que l'assurance est véritablement née à l'initiative de négociations florentines, génoise et flamandes. Alors apparaissent les premiers contrats d'assurance par laquelle un « *assureur* » s'engage envers un « *assuré* », moyennant le paiement d'une prime ou cotisation, à l'indemniser du préjudice que subissent ses biens par suite de la réalisation d'un risque de mer.¹⁰

La plus ancienne police d'assurance connue porte la date du 22 avril 1329.

Elle est conservée aux archives diplomatiques de Florence. Quant aux assurances terrestres, à la suite du grand incendie qui a ravagé plusieurs quartiers de Londres en 1666, fut la création en Angleterre des premières compagnies d'assurance incendie.

⁹ ELIASHEB constant, COUILBANLT François, LA TRASSE Michel, « *les grands principes de l'assurance* »

¹⁰ ELIASHEB constant, COUILBANLT François, LA TRASSE Michel Op. cit. P 49.

II.2. Définition de l'assurance

D'une manière générale, l'assurance peut être définie comme : « *Le mécanisme par lequel un risque identifié de la vie est financièrement couvert par une compagnie d'assurance, la réparation des dégâts causés par le sinistre revient à la société d'assurance et non au responsable direct qui, assurément, risquerait la ruine* ». ¹¹

D'une manière plus précise, selon M. Joseph Hémar : « *l'assurance est une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique* ». ¹²

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 un tiers bénéficiaire au profit du quelle l'assurance est souscrite ; une somme d'argents ; rente ou une autre prestation en cas de réalisation du risque prévu au contrat* ». ¹³

II.3. Les rôles d'assurance

L'assurance ne se limite pas à intervenir lors de la survenance des événements malheureux auxquels sont exposés les individus, mais elle présente d'autres utilités sur le plan social, économique et financier.

❖ Rôle social

Le rôle social de l'assurance est, avant tout, d'offrir la sécurité aux individus. De ce fait, l'objet fondamental de l'assurance est d'indemniser les victimes du sort :

- Elle donne les moyens de reconstruction du chantier en cas d'incendie
- L'assureur verse des sommes à l'assuré en cas d'incapacité de travail. ¹⁴

De là, l'assurance se voit comme un acte de haute prévention sociale parce qu'elle répond aux besoins des individus cherchant à se prémunir contre les risques de la vie qui peuvent toucher à leur personne ou à leur biens.

¹¹ www.bonne-assurance.com

¹² ELIASHEB constant, COUILBANLT François, LA TRASSE Michel. Op. cit. P 49.

¹³ HASSID Ali, « *introduction à l'étude des assurances économiques* », ENAL, ALGER, Algérie 1989. P 85.

¹⁴ Idem, P.18.

❖ Rôle économique

L'assurance a des conséquences favorables sur l'économie :

- Elle indemnise les victimes d'accidents et de maladies. Elle libère ainsi, la collectivité de la charge de cas dommages et permet de préserver le pouvoir d'achat et de consommation des particuliers.
- Elle permet aux entreprises de continuer à fonctionner après les sinistres. Par conséquent, elle consolide l'emploi, la production et préserve le tissu économique ; elle constitue un moteur essentiel de développement économique en
- Garantissant les investisseurs dans leur décision de prise de risque par exemple :(construction de gratte-ciel, de plates-formes pétrolières et le lancement de satellites commerciaux....)
- Plaçant la trésorerie des assureurs sur les marchés immobiliers, financiers et monétaires.¹⁵

❖ Le rôle financier de l'assurance

Le secteur des assurances est l'un des secteurs les plus importants dans l'économie d'un pays, il contribue non seulement à la protection du patrimoine, mais aussi de par son principe d'inversion du cycle de production, l'activité d'assurance permet de générer des masses financières importantes que les compagnies d'assurance injectent dans la sphère économique.¹⁶ Ainsi, l'assurance joue un rôle d'intermédiaire financier et contribue en effet, à l'investissement national.

❖ Rôle de prévention

Par les conseils de ses ingénieurs et ses experts, l'assurance contribue à :

- La prévention des accidents en conseillant les assurés sur les risques qu'ils encourent et les moyens de prévention.
- La diminution du nombre de victimes par l'application des recommandations des assureurs.¹⁷

¹⁵ BELKADI Saliha, Op.cit. P.18.

¹⁶ Lambert DENIS-CLAIR « *économie des assurances* », édition Armand Colin / Masson, Paris, 1996, p.111.

¹⁷ BELKADI Saliha, Op.cit. P.19.

II.4. Définition d'une compagnie d'assurance

Entreprise dont l'activité consiste à compenser les conséquences de certains événements (accident, incendie, vol, décès, ...) par le paiement d'une somme d'argent.

On parle aussi de sociétés d'assurance. Leurs ressources proviennent de prime ou de cotisation volontaires (et non de cotisation obligatoires comme dans le cas de sécurité social) payés par ceux qui veulent couvrir les risques des événements faisant l'objet de l'assurance.

II.4.1. spécificité des compagnies d'assurance

La fonction principale des entreprises d'assurance est de transformer des risques individuels en risque collectifs, de garantir le paiement d'une indemnité en cas de réalisation d'un risque assuré (risque de décès ou de survie d'une tête, risque au dommage aux biens par exemple).

Cette fonctions s'exerce moyennant le paiement par l'assuré d'une prime contractuelle, c'est-à-dire en particulier, d'une prime volontaire en équitable de point de vue de la technique actuarielles de gestions des générations de contrats d'assurance, cette fonction est également exercé par les organismes de sécurité social et par les mutuelles a adhésion facultatives régies par le code de la mutualité.

Mais la liberté de souscription du contrat d'assurance auprès de l'assureur de son choix la prime d'assurance et la cotisation, obligatoires auprès des organismes de sécurité social et la tarification du contrat d'assurance des cotisations sociale et la tarification du contrat d'assurance des cotisations sociales auprès des mutuelles.

Les entreprises d'assurances présentent ainsi la particularité de mutualiser des risques viagers ou des risques de dommages en constituant de provisions techniques représentatives, ou chaque générations de contrats, des engagements probables de l'assureur vis-à-vis de ses l'assuré.

Après que ces derniers aient acquitté leur prime en d'autres termes, leur activité technique se singularise par le fait que la réalisation de leur chiffres d'affaires précède la mise en œuvre de leur cycle de production, et leur activité financière se singularise par le fait qu'elles gèrent des actifs financiers ou immobiliers en contrepartie d'engagement technique non directement liées aux aléas des marches financiers.

II.5.1. Le bilan d'une compagnie d'assurance

Le bilan est le bilan standard d'une compagnie industrielle ou commerciale auquel on à ajouté des comptes dits techniques, spécifiques à l'activité d'assurance et de réassurance.

Nous pouvons citer les comptes de provisions techniques, les dettes techniques et les créances techniques. Seuls les comptes spécifiques assurances sont commentés ci-après. Le format standard du bilan assurance est suivant :

Classe 1 : Fonds propres et provision techniques

A coté des comptes classiques d'apport des actionnaires / associé et / ou de réserves, on distingue le compte des provisions techniques régies par les décrets exécutifs n° 95-342 (30 octobre 1995) et n° 4-272 (29 août 2004).

Les provisions techniques regroupent la provision de garantie, la provision pour complément obligatoire et la provision et la provision pour catastrophes naturelles.

❖ Provision de garantie

Elle enregistre les dotations annuelles destinées à renforcer la solvabilité de l'organisme d'assurances. Lorsque la provision de garantie relève des opérations d'assurance de personnes, cette garantie doit ressortir expressément dans le tableau des comptes de provisions prévu par le plan comptable sectoriel des assurances. La dotation annuelle représente 1% des primes nettes émises au cours de l'exercice. Cette provision cesse d'être alimentée lorsque son montant augmenté du capital social dépasse le plus élevé des ratios suivants :

- ✓ 5% du total des dettes techniques
- ✓ 7,5% du total des primes ou cotisation émises ou acceptées au cours de dernier exercice, nettes d'annulation et de taxes.
- ✓ 10% de la moyenne annuelle de la charge de sinistres des trois derniers exercices.

Les provisions de garantie relative à l'assurance des personnes doivent apparaître séparément des autres.

❖ Provision pour complément obligatoire aux dettes techniques :

Cette provision présente 05% du montant des sinistres et frais restant à payer au titre des opérations d'assurance.

Elle est constituée en complément des dettes techniques résultant notamment de leur sous-évaluation, de déclaration tardive de sinistres (*sinistre et frais de gestion y afférents déclarés après la clôture de l'exercice*).

❖ Provision pour risque catastrophique

Cette provision couvre les charges de sinistre exceptionnel résultat d'opération d'assurance des effets des catastrophes naturelles.

Elle est alimenté par une dotation annuelle égale a 95% du résultat technique bénéficiaire des opérations garantissent les effets des catastrophes naturelles. **47Guide des assurances en Algérie.**

Cette provision sert à compenser le résultat technique déficitaire.

Les provisions non utilisées son libérées au terme de la 21 année suivent celle de leur constitution.

Classe 5 : Dettes

Les comptes de dettes enregistrent les obligations contractées par l'entreprise vis-à-vis des tiers. Les dettes spécifiques a l'assurance dites dettes techniques sont constituées des provisions pour sinistre à payer, pour primes émises reportées et pour primes par anticipation.

Les sinistres à payer (SAP) :

Conformément au décret exécutif N°95-342 (30 octobre 1995), l'assureur est tenu de constater une provision pour les sinistres déclarés et non encore payés. Par sinistres déclarés et non payés, on entend :

1. Les dettes certaines :

Ce sont les sinistres réglés administrativement, mais non financièrement.

2. Les dettes évaluées :

Il s'agit de sinistres non encore réglés administrativement.

3. Les dettes estimées :

Ce sont les sinistres survenus mais non encore déclarés à la société, appelés aussi sinistres tardifs. Nous aurons donc constaté que ce type de dettes présente un double emploi avec les provisions pour complément obligatoire (voir supra) puisqu'elles ont exactement les mêmes objectifs.

La réserve pour sinistres à payer doit suffire quelle que soit la méthode utilisée, elle doit être calculée exercice par exercice, brute de réassurance et de recours à recevoir.

❖ Evaluation de la provision pour **SAP** pour les dommages autres que l'automobile.

Le calcul de cette provision se fait dossier par dossier.

Lorsqu'une indemnité a été fixée par une décision de justice, définitive ou non, **48**.

La dette à considérer doit être au moins égale à cette indemnité diminuée, le cas échéant, des acomptes déjà versés.

❖ Evaluation de la provision **SAP** pour le dommage en assurance automobile.

Une évaluation distincte se fait pour les sinistres matériels et corporels. Pour les deux types de sinistres, il y a plusieurs méthodes de calcul :

- Evaluation par référence au coût moyen de sinistres réglés par l'assureur au cours des trois derniers exercices.
- Evaluation basée sur la cadence de règlement observée au niveau de l'assureur au cours des cinq derniers exercices.
- Evaluation basée sur le calcul du rapport sinistres / primes acquises.

Cette méthode est appelée méthode forfaitaire ou méthode de blocage de prime.

Il apparaît bien évident que la première méthode est celle qui permet d'obtenir l'estimation la plus fiable, mais comme elle nécessite un système d'information puissant, les entreprises Algériennes d'assurance et/ou de réassurance lui préfèrent les trois autres.

En matière de sinistre corporels et compte tenu du règlement sous forme de rente, l'organisme d'assurances doit calculer une provision mathématique représentant la valeur à l'inventaire des capitaux constitutifs mis à la charge de l'organisme d'assurance.

Primes émises reportées : Les risques en cours (REC)

En Algérie, les primes sont facturées dès l'émission du contrat pour la période contractuelle qui est généralement de douze (**12**) mois. La constitution d'une provision pour primes émises reportées permet de couvrir, pour chaque contrat à prime payable d'avance, les risques et les frais généraux que l'assureur devra supporter entre la date de clôture et la date d'échéance du contrat d'assurance.

La loi autorise deux méthodes d'évaluation pour reconnaître les primes émises reportées : la méthode dite des **36%** et la méthode du **prorata temporis**.

❖ Calcul au prorata temporis (contrat par contrat)

Il s'agit ici de reporter, après déduction des frais d'acquisition (commission versée à l'intermédiaire et frais de gestion), la part de la prime qui n'est pas acquise à l'exercice selon la formule suivante :

$$\text{Réserves pour risques en cours} = (p - a) * (365 - X) / 365.$$

P : La prime commerciale nette de taxes à la date de clôture.

A : Les frais de gestion.

X : Nombre de jours de garantie dus par l'assureur avant la date de l'inventaire.

Cette méthode implique un système d'information puissant. De nombreuses sociétés algériennes lui préfèrent la méthode forfaitaire des **36%**.

❖ La méthode forfaitaire des 36%

On applique aux primes émises sur la période un taux de **36%** calculé à partir d'une base **100** représentant la prime commerciale, de laquelle sont retranchés les frais d'acquisitions évalués en moyenne à **28%** de la prime commerciale. Le solde, soit **72%**, est divisé par (**02**) deux pour être réparti sur deux exercices.

La méthode forfaitaire des **36%** s'entend pour des primes régulièrement échelonnées tout au long de l'année.

Provision mathématiques

- **Les provisions mathématiques en assurances de personnes**

Elles représentent les différences entre les valeurs actuelles des dettes de l'assureur (paiement ultérieur des sinistres) et de l'assuré (paiement ultérieur des primes) sur une période déterminée pour les assurances de personnes.

- **Les provisions mathématiques liées aux accidents corporels**

Il est à noter qu'en matière d'assurance de personnes, les primes émises, les provisions mathématiques, ainsi que les placements et leurs revenus doivent ressortir distinctement dans les comptes de fin d'année 50.

Classe 4

Cette classe enregistre les droits acquis par la société suite à des relations avec des tiers, les écritures de régularisation des produits, les dépenses en attente d'imputation, les soldes débiteurs des comptes de dettes, ainsi que les disponibilités.

Les principaux comptes relatifs aux contrats d'assurance sont les sinistres et frais à recevoir sur cessions, les primes reportées sur un an et plus, les primes émises à recouvrer et les recours à recevoir.

Les sinistres et frais à recevoir sur cession

Ce compte enregistre les remboursements des sinistres et frais à recevoir des réassureurs de l'exercice en cours ou des exercices antérieurs.

Les primes reportées sur 1 an et plus d'un an

Ce compte enregistre la portion de prime sur 1 an cédée, non acquise à l'exercice, comprise entre la date d'inventaire et la prochaine échéance de la prime en question. Il enregistre, aussi, la part cédée par anticipation en réassurance. Le calcul se fait par police au *prorata-temporis*.

Les primes reportées durant l'exercice (par le crédit d'un compte de produit) doivent être reprises au cours de l'exercice suivant lors du renouvellement de la police.

Primes émises à recouvrer

Ce compte enregistre les créances sur les assurés (**clients**) résultats du droit acquis par l'entreprise lors de la conclusion (**signature**) du contrat d'assurance.

Les primes émises à recouvrir (droits et taxes inclus), ainsi que les droits de timbres sur avenants négatifs ou ristourne sont enregistrés au débit du compte.

Tout encaissement ou annulation de prime ainsi que les effets acceptés sont enregistrés au crédit.

Recours à recevoir

Ce compte enregistre les montants des recours à recevoir suite à des actions entreprises à l'encontre de tiers responsables de sinistres.

Lors de la constatation des recours à recevoir sur l'exercice, la charge est diminuée par le débit de ce compte d'un montant estimé. Cette dernière sera appelée à augmenter ou diminuer en cas de sur, de sous-évaluation ou d'annulation. Lors de l'encaissement des fonds, le compte est crédité par le débit d'un compte de disponibilités.

Concernant les sinistres et frais à recevoir des exercices antérieurs, les écritures ci-dessous sont reprises. Des écritures de transfert des charges et produits sont rajoutées.

Placement des engagements réglementés

Les provisions et dettes techniques sont des engagements réglementés détenus par l'organisme d'assurance et/ou de réassurance ; ces engagements doivent être représentés à l'actif du bilan par les catégories d'éléments d'actifs suivants :

- Valeurs d'états : bons de trésor, dépôts auprès du trésor public et obligations émises par l'Etat ou qui bénéficient de sa garantie.
- Autres valeurs mobilières et titres assimilés : actions d'entreprises algériennes d'assurances ou de réassurance et autres institutions financières, actions d'entreprises étrangères d'assurances ou de réassurance après accord du ministre des finances et actions d'entreprises algériennes industrielles et commerciales.

- Actifs immobiliers : terrains et immeubles bâtis situés sur le territoire algérien et droits réels immobiliers.
- Autres placements : marché monétaire et tout autre type de placement fixé par les lois et règlements.

La proportion minimum des valeurs d'Etat à détenir en portefeuille est de **50%**.

Les placements énumérés ci-dessous sont à enregistrer dans les comptes préconisés par le PCN, c'est-à-dire le compte « **42** » pour les placements financiers et sous la rubrique adéquate de la classe **02** pour les placements immobiliers.

Tableau N°02 : Comparaison des avantages entre banques et assurances

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

Source : sigma N°07/2001.

SECTION 02 : généralités sur la bancassurance**1. Définitions et historique de la bancassurance****1.1. Quelques définitions**

Ce nouveau néologisme d'origine française est souvent assimilé à la distribution de produit d'assurance par les guichets bancaire, mais en réalité, il s'avère beaucoup plus que cela, surtout si on observe l'ensemble des bancassurances dans le monde et leur histoire.

Selon Alain BORDERIER et Michel LAFITTE, la bancassurance peut faire l'objet de trois définitions

- **La première :** c'est la définition la plus classique et la plus restrictive :

La bancassurance est une activité de distribution des produits d'assurance aux guichets bancaire. Cette définition présente plusieurs inconvénients, dont la limitation du champ d'activité de distribution d'assurance aux seuls réseaux bancaire.

- **La deuxième :** cette définition est moins restrictive que la première :

La bancassurance est un mode de distribution des produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.

- **La troisième :**

Pour Alan LEACH la bancassurance est « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédit immobilière dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance »¹⁸.

Pour Vered KEREN définit la bancassurance comme « un ensemble de sociétés liées entre elles par des liens capitalistiques, offrant au public une panoplie de services financiers et notamment des activités bancaires et des opérations d'assurance »¹⁹.

Pour conclure, nous pouvons dire que, la bancassurance c'est de l'assurance classique avec un réseau plus puissant, une forte affinité avec ses clients particuliers et

¹⁸ Alan LEACH « bancassurance in practice », Munich Re Group, Munich, 2001. P2 traduite en français, « the involvement of banks, savings and building societies in the manufacturing marketing or distribution of insurance product ».

¹⁹ Vered KEREN la bancassurance Edition UE SAIS-JE ? Paris 1997, p8.

professionnels. Elle est aussi un moyen de distribution quasiment tous les produits : collectifs / individuels, épargne / prévoyance, avec un cout de distribution relativement modeste compare aux circuits traditionnels, grâce a une forte intégration des systèmes d'information.

1.2. Le développement historique de la bancassurance

Les premiers pays a se lancer dans l'aventure ont été l'Espagne et la France, pour se prémunir contre les divers sinistres éventuelles, telle que le décès, l'accident et le chômage lors de l'octroi d'un crédit par un banquier a son client, la fédération du crédit mutuel d'Alsace de lorraine de France – Comte , a l'instar de toutes les banques, faisait appel aux services d'un intermédiaire, courtier en assurance. En 1970, elle décide de se passer des services de ce dernier, et d'encaisser ainsi elle-même la commission de courtage. La fédération à souhaiter aller plus loin dans on engagement et devenir l'assureur de ses clients, c'est ainsi qu'elle a pris la décision de créer les assurances de Crédit Mutuel et c'était effectivement le cas, en 1970 les ACM Vie et les ACM IARD²⁰ obtiennent leur agrément, ils sont devenue, alors les précurseurs de ce que l'on nomme plus tard « **La bancassurance** ».

Ainsi le concept de bancassurance a séduit plusieurs banquiers sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de faillibles ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle dans leur pays respectifs.

Tableau N°03 : Historique de la bancassurance

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

Source : La bancassurance, Focus, Scor Vie, 2005, Op,cit.

²⁰ Incendies, Accidents et risqué divers.

2. Les raisons d'être et les facteurs favorisant le développement de la bancassurance

Pour éviter que la banque devienne la sidérurgie de demain, les banquiers ont vu en l'assurance un moyen de diversification et une source de nouvelles activités.

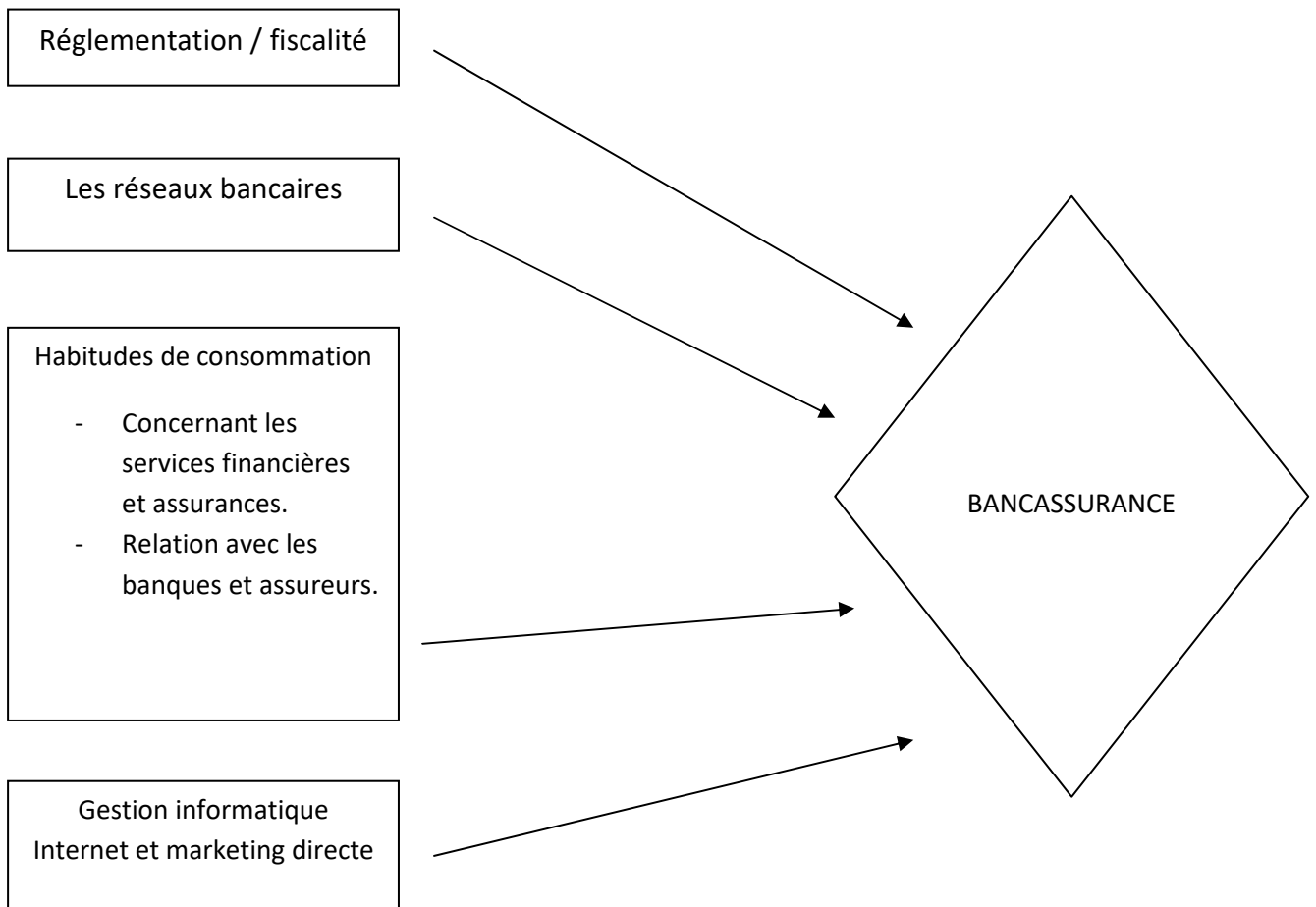
A- Les principales raisons d'être de la bancassurance

✓ La baisse de la marge d'intermédiation des banques et le besoin de diversification pour accroître la rentabilité. L'introduction des nouveaux produits et l'élargissement de la gamme des produits offerts.

✓ Fidélisation de la clientèle et le désir des banques de renforcer la fidélité et la loyauté et amené ce dernier à chercher des nouvelles activités.

2.1. Les facteurs favorisant le développement de la bancassurance

Figure 01 : Facteur de succès de la bancassurance



Source : Recoupement personnel.

3. Les produits distribués par la bancassurance

Les produits distribués doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, c'est-à-dire synchronisé aux procédures de vente de la banque, nous pouvons distinguer les catégories suivantes :

3.1. Les assurances aux particuliers : assurance de bien et de responsabilités

A- Assurance automobile :

Est un produit qui se vend très bien par les réseaux bancaire. Elle permet au propriétaire d'un véhicule de s'assurer au minimum de la garante responsabilité civile automobile pour les dommages corporels et matériels causés à autrui et proposé généralement en deux types de niveau de garantie :

- Niveau 1 : Assurance automobile au tiers.
- Niveau 2 : Assurance tous risques.

B- Assurance MRH (Multi Risque Habitation) :

Un propriétaire ou un locataire a le devoir de souscrire à ce type d'assurance, mais l'étendue des garanties est différente. Il y a, pour ce type d'assurance un minimum de responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est-à-dire des voisins ou des passants. La couverture en cas d'incendie, dégâts des eaux et des catastrophes naturelles.

C- Assurance GAV (Garantie accident de la vie) ou Assurance accident domestique :

Ce contrat est destiné à couvrir l'assuré et sa famille contre les risques de la vie de tous les jours susceptibles d'entraîner une incapacité permanent, partielle, ou décès.

D- Assurance moyens de paiement :

La banque proposent d'assurer la perte des moyens de paiement ainsi leur utilisation frauduleuse et même assurer également la perte et le vol des papiers officiels (passeport) (si elles ont retirées dans les 48 heures précédant le vol ou la perte).

E- Assurance scolaire :

Cette assurance couvre les accidents dont l'enfant de l'assuré pourrait être victime, à l'école.

F- Assurance protection juridique :

L'assurance protection juridique consiste à prendre en charge les frais ou a fournir des services pour défendre l'assuré ou exercer un recours pour son compte ce produit s'applique que pour l'assurance des litiges ayant une relation directe avec l'assurance principale.

3.2. Assurance particuliers : assurance de personnes

A- Assurance vie : il y a deux types de ce contrat

1- En cas de vie : est assimilée à un contrat épargne et l'assurance vie.

2- En cas de décès qui est plus généralement appelée assurance Décès Invalidité Temporaire.

Par le contrat d'assurance vie, l'assureur s'engage en contre partie du versement des primes (ou cotisation si le contrat est souscrite auprès d'une mutuelle).

B- Assurance décès invalidité temporaire / Assurance emprunteur :

Bénéficiaire du contrat en cas de décès ou invalidité totale et définitive est la banque. En effet, cette assurance emprunteur permet le remboursement du pré directement à la banque dans les cas précités.

C- Assurance capitalisation ou bon au porteur :

C'est un contrat d'épargne que l'on pourrait apparenter à la un billet de banque, utilisé par les entreprises ou pas des professions libérale.

D- Assurance complémentaire santé :

Est une assurance qui rembourse en complémentaire de la sécurité sociale (frais médicaux et pharmaceutique payés par l'assuré).

3.3. Les Assurances professionnelles :

Sont rarement proposées et vendues, sont parfois proposées au entreprises bâtiment ayant leur compte courant dans la banque sont **l'assurance décennale, l'assurance clef et l'assurance perte exploitation.**

3.4. Les produits développés pour les réseaux bancaires :

Ces produits sont généralement intégrés à l'offre bancaire et n'ont pour le client, par exemple les assurances liées aux compte bancaire ou carte crédit.

Section 03 : La bancassurance à travers l'international

Dans cette section, nous allons présenter les différents modèles de bancassurance pour faire, par la suite, un tour à travers le monde afin de citer les expériences de certains pays.

1. Les modèles de la bancassurance

Il existe plusieurs modèles à suivre pour devenir une bancassurance. A cet effet les banques s'associent avec des sociétés d'assurance, pour devenir un distributeur. Un investisseur stratégique, développer une co-entreprise ou de venir un promoteur²¹.

Ces options stratégiques d'entrée en bancassurance peuvent être classées en quatre catégories principales :

Tableau N°04 : Les modèles de développement de la bancassurance

	DESCRIPTION	AVANTAGES	INCONVENIENTS	PAYS OU LE MODELE EST COURAMMENT REPANDU
ACCORD DE DISTRIBUTION	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance.	* Début rapide des opérations. * Aucun investissement en capital.	* Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. * Possibilité de divergence dans les cultures d'entreprises.	Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Unis, Japon et Corée du sud.
JOINT VENTURE	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurances.	* transfert de savoir faire.	* Gestion difficile sur le long terme.	Italie, Espagne, Portugal et la Corée du sud.
INTEGRATION COMPLETE	Création d'une filiale.	* Culture d'entreprise maintenue.	* Investissement élevé.	France, Espagne, Belgique, Royaume-Unis.

Source : La Bancassurance, Septembre 2005, SCOR, OP, cit.

²¹ HILGERS " revue économique". Banquenaionale Belgique, Bruxelles, 7 année, Mai 2001, P.11.

2. Les expériences de certains pays

Bien que les origines de la bancassurance soient européennes, ce phénomène s’est vite répandu a travers le monde et cela sous différentes formes et c’est ce tour d’horizon que nous tenteront de présenter a travers cette partie.

2.1. La bancassurance en Europe

L’Europe est la région du monde ou se sont situées les expériences les plus nombreuses et les plus significatives au cours des ces quarante dernières années. Si certains facteurs favorisant ont une origine différence selon les pays, la convergence européenne, réalisée notamment autour de la mise en œuvre de l’Europe, constitue une accélération de ce phénomène.

➤ **Les trois âges de la bancassurance en Europe**

La bancassurance, en Europe, a passé par plusieurs étapes, qui peuvent être résumées par le graphique ci-après.

Tableau N°05 : Les trois âges de la bancassurance en Europe

	Les pionniers	La maturité 1985-2000	Les nouveaux enjeux de 2000 à aujourd’hui
	↓	↓	↓
Structure juridique	Coopération externe ou filialisation interne	Prises de contrôle majoritaires et croissance interne	Alliances et partenariats transnationaux
Produits	Complémentarité ou cout marginal	Intégration de services	Conseil personnalisés sur profils de clientèle
Distribution	Guichet de banque	Marketing mix proactif	Multi canal, et extranet
organisation	Application spécifiques	Services connectés	Plate-forme de production et temps réel

Source : banque Stratégie.

❖ En France

En France, dans l'année 1970. Les banques ont du faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire. Tirant parti de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé à la bancassurance une nouvelle source de profits et fidélisaient leurs diversification leur activité bancaire, optimisaient leur produits et fidélisaient leur clients.

Les consommateurs obtenaient les réponses simples, à un guichet unique, à l'ensemble de leur besoins financiers : liquidité à court terme, constitution d'un patrimoine. D'une retraite, acquisitions immobilière, protection contre des événements imprévus de la vie...etc. Plusieurs facteurs ont favorisé le développement de la bancassurance en France²².

❖ En Espagne

Des relations capitalistiques existaient depuis 1960 entre les banques et les compagnies d'assurance espagnoles, néanmoins, ces prises de participation étaient réalisées dans le cadre d'investissement industrielle. Depuis les années 1990, ce marché connaît des taux de croissance en assurance, classe parmi les plus forts en Europe.

Les banques et les assurances ont bénéficié de cette croissance pour développer de plus en plus l'activité de bancassurance. L'Espagne est classée parmi les marchés les plus développés en bancassurance dans le monde.

❖ Le Portugal

Malgré sa petite taille, ce pays est un marché fort attractif pour les bancassurances. En 2003, la bancassurance prédominait plus de 80% des nouvelles affaires vie faites par les cinq premiers établissements bancaires portugais.

Grace au nouveau partenariat entre Fortis et Banco Commercial Portugais finalisé en janvier 2005, la société « Millenium BCP Fortis » devenait leader du marché vie avec une part de 24%, suivi de près par Fidelidade, Mundial, Tranquiliade, BPI Vida et Totta.

❖ En Italie

La bancassurance dans ce pays a connu un développement considérable durant ces dernières années, en quasi-totalité en assurance vie et ce sont, jusqu'en 2005, 70% des nouvelles polices vie qui vendues aux guichets bancaires.

C'est la loi Amato de 1990, qui a donné la possibilité le véritable démarrage de la bancassurance.

Les acteurs en bancassurance sont nombreux et sont très présents dans les classements des grands premiers assureurs italiens. En effet, en 2003, sept sociétés parmi les dix premières sont des bancassureurs, parmi lesquelles :

²² Philippe TRAINAR « la bancassurance généralisation ou déclin de modèle ? » SCOR Papers, France. Aout 2008, P.6.

- Crédit Vita, joint venture entre Unicredito et l'assureur RAS.
- Sanpaolo Vita et Fideuram Vita, filiales de Sanpaolo LMI.
- Intesa Vita, joint venture entre Banca Intesa et Gene Rali Group.
- Fineco Vita, détenus à 57,56% Par CNP Assurances et à 42,50% par Fineco Group.

❖ En Allemagne

La tentative de coopération entre banquiers et assureurs a commencé au début des années 1990, mais n'a pas abouti dans la plupart des cas qu'à de simples accords de distribution.

En 2005, les bancassureurs allemands ne détenaient que 19% du marché contre 51% pour les agents exclusifs et environ 20% pour les courtiers.

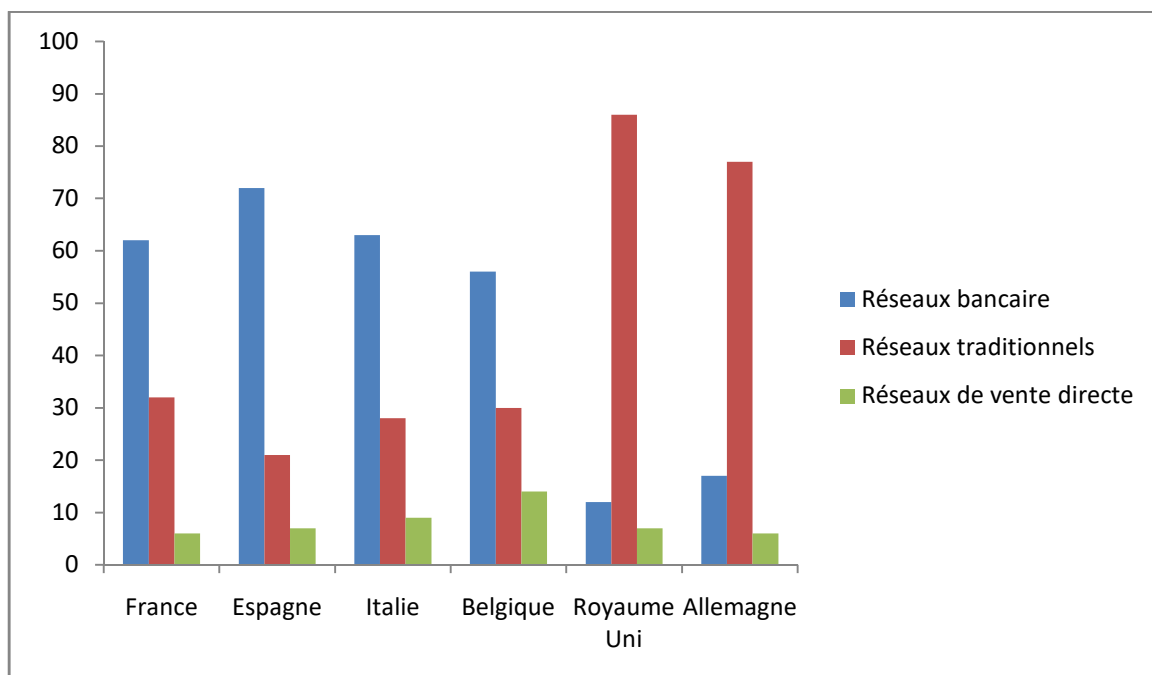
La carte géographique suivante présente les parts de marché de la bancassurance dans les pays d'Europe :

❖ En Grande Bretagne

La bancassurance a bien commencé en Grande-Bretagne, cependant son essor a été ralenti par le Financial services Act, faisant ainsi baisser la part du marché des bancassurances de 15% en 1990 à 12% en 2002.

Le modèle de bancassurance Anglo-Saxon ne facilite pas la prolifération de l'activité assurance au sein de la banque. En effet, les accords se font dans la plupart des cas entre deux inégaux, ce qui ne facilite pas le mariage entre les deux entiers et pose énormément de problèmes en matière de cultures et de stratégie d'entreprise

Graphique N°01 : les parts de marché en assurance vie par réseau de distribution en Europe (en pourcentage).



Source : BERANGER L.M CHEVALIER M et LAUNA Y.C, « Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », Le rapport FOCUS publication de SCOR vie.

Le graphique montre qu'à l'exception de l'Allemagne et du Royaume Uni où les réseaux traditionnels détiennent plus de 80% des parts de marché en assurance vie, les réseaux bancaires dominent, avec des parts de marché oscillant entre 50% et 70%.

2.2. La bancassurance en Amérique

❖ Au Etats-Unis

Aux Etats-Unis, la bancassurance n'est pas développée. A l'exception de l'assurance des emprunteurs, il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs.

Ainsi, les seuls produits distribués par les banques sont des produits d'épargne. La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme les temporaires décès, ne fait qu'émerger²³.

❖ Au Canada

Les banques ont généralement une filiale d'assurance-vie, qui offre une gamme de produits d'assurance vie plus traditionnelle « pas nécessairement liée aux produits bancaires » par l'entremise de réseaux de vente autres que les succursales bancaires. Ces filiales d'assurance-vie sont généralement de petite taille.

❖ Au Amérique latine

Dans des pays comme le Mexique, le Brésil, L'Argentine et le Chili, les banques ont exploité les réformes récentes de déréglementation pour proposer des produits d'assurance à leur guichets.

❖ Au Chili

La législation autorise depuis 1997 la vente de produits d'assurance via le réseau bancaire.

Entre 1999 et 2003, la bancassurance a connu un essor extraordinaire, au rythme annuel moyen de 2%, pour atteindre 10,6% des primes d'assurance totales (Vie + Dommage) en 2003²³.

²³Chevalier Marjorie, Launay Carole et Mainguy Bérangère ; analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Scor vie, octobre 2005, p30.

❖ Le Mexique

Depuis 1997, de nombreux assureurs étrangers ont réalisé des partenariats avec des banques locales.

En 2001, entre 10 et 15% des primes totales vies et rente provenaient de la distribution par les banques.

❖ Au Brésil

Au Brésil, par exemple, les banques commercialisent des contrats de retraite privés des partenariats avec des assureurs domestiques mais aussi étrangers ont été établis.

2.3. La bancassurance en Afrique du nord

❖ Au Maroc

La bancassurance est une pratique qui a vu le jour au Maroc, les années 1970, avec la convention d'assistance de rapatriement de corps, destinée initialement aux marocains résidents à l'étranger lors de leur déplacement, que cette technique est née. Elle s'est développée depuis une dizaine d'années avec la vente des produits d'assurance par les banques ç travers les contrats groupe ouverts.

La bancassurance a pu trouver un terrain de développement au Maroc notamment a la suite des processus de concentration et de transformation en cour dans le secteur financier marocain tout entier.

❖ En Tunisie

En avril 2002, dans le but de stabiliser l'épargne, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance. Grace a la loi N°37 – 2002 du 01/04/2002 (modifiant et complétant par la loi N° 94 – 10 du 31 Décembre 1994 et la loi N° 97 – 24 du 28 avril 1997), qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, ces dernières sont désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurance dans leurs guichets.

2.4. La bancassurance en Asie

En Asie, souvent plusieurs marché ont fais l'objet d'une déréglementation autorisant une diversification des modes de distribution.

❖ Le Singapour

C'est le lieu où la première grande expérience de bancassurance est apparue en Asie. En effet, son développement n'as pas été aussi rapide et sa part de marché est encore faible.

La bancassurance aurait capté en 2004 selon « Life Insurance Association of Singapour », 30% des affaires nouvelles.

❖ Le Japon

Certaines barrières entre les banques et les compagnies d'assurance ont été éliminées depuis 1998 ; où les compagnies d'assurance ont, depuis cette date, la possibilité de créer leur filiale bancaire.

Ensuite, en 2000, les assureurs-vie peuvent commercialiser des produits non-vie et vice-versa. Une année après, les banques sont autorisées à distribuer des produits d'assurance non-vie.

Cependant, en 2005, la planification de l'ouverture de la vente de nouveaux produits d'assurance par les banques a été reportée à une date ultérieure²⁴.

❖ La Corée du sud

La crise financière de 1997 a poussé le pays à restructurer son organisation financière et à éliminer certains barrières qui séparaient les banques et les compagnies d'assurance.

La bancassurance a été officiellement autorisée en Corée du sud le 30 août 2003 avec date d'effet au 1^{er} avril 2004.

Des limites et contraintes sont imposées par les autorités de contrôle (Financial Supervisory Service : FSS) et le Ministère des Finances ont ralenti le développement de la bancassurance dans ce pays. En effet, en 2005, la bancassurance n'a atteint que 4% de la production d'assurance-vie.

❖ En Chine

Les autorités ont autorisé les assureurs étrangers à négocier des licences de commercialisation de produits d'assurance-vie et d'assurance-non vie avec des compagnies nationales et régionales, mais il n'y a pas de bancassurance²⁵.

²⁴ Chevalier Marjorie, Launay Carole et Mainguy Bérange ; Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Scor vie, octobre 2005, p31.

²⁵ MARGORIE CHEVALIER et a « la bancassurance dans le monde : une retraite très contrastes » news lettres technique SCOR février 2003, N10, P.3.

Conclusion

La bancassurance réglementaire connaît un succès croissant sur plusieurs marchés à travers le monde. Les facteurs à la base de ce développement sont multiples et cette activité peut prendre des formes très diverses tant en ce qui concerne la nature des produits offerts que les modes d'organisation.

Du côté de l'offre, ces nouvelles activités permettent aux banques de compenser la baisse tendancielle de leur revenus d'intermédiation en tirant parti des synergies existant dans la production et la distribution conjointes de services bancaires et d'assurance. Les diverses forces ont souvent agi de concert. Les banques ont été attirées par un marché en expansion à la croissance duquel elles ont-elles-mêmes contribué.

Le cadre réglementaire encourageant le rapprochement entre les deux activités, l'image de marque de la banque, ainsi que la demande de nouveaux produits par les particuliers ont tous joué en faveur de développement de la bancassurance. À côté des produits d'assurance constituant le prolongement des activités bancaires, tel que l'assurance des crédits bancaires, se sont ajoutés les produits d'épargne, les produits de prévoyance, les produits d'assurance dommage ainsi que les produits packagés.

Les bancassurances commencent aussi à gagner du terrain sur le marché de l'assurance de dommages. Ceci nous amène, à juste titre d'ailleurs, à penser au secret de ce succès, ainsi que l'analyse de la bancassurance cela fera l'objet du deuxième chapitre.

Chapitre II



L'analyse de la bancassurance.



INTRODUCTION

La bancassurance est une réalité très contrastée, un succès évident sur de nombreux marchés tels que la France, l'Espagne ou l'Italie, elle demeure porteur marginale dans d'autres pays. Cependant, il n'est pas simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon partout car les clés de succès sont nombreuses.

Les facteurs clés de succès et les limites de risque de la bancassurance ainsi que ses enjeux réels vont justement faire l'objet de ce présent chapitre réparti en trois sections.

Section 01 : les enjeux de la bancassurance

Cette section sera consacrée, d'une part, à l'analyse des divers apports de la bancassurance pour les banques, les compagnies d'assurance, les consommateurs, et l'état qui ont adhéré à ce nouveau phénomène et d'autre part, à ses limites et effets pervers.

I. Les apports de la bancassurance pour les banques

Les apports de la banque se présentent comme suite :

1. La rentabilité

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenu et de diversifier son activité, et ainsi améliorer et augmenter sa rentabilité.¹

D'une part, la banque reçoit de son partenaire l'assureur à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a touché ou une part des résultats techniques réalisés, qui contribuent à améliorer le résultat de la banque.

D'une autre part, la diversification de la banque vers l'assurance lui permet de rentabiliser l'utilisation de ses ressources humaines, et d'occuper son personnel et ainsi augmenter leur productivité, évoluer leur carrière et sortir de la routine quotidienne.²

2. L'effet de taille de la gamme

La bancassurance peut donner naissance à un groupe ou un conglomérat financier avec une taille considérable et une offre d'une gamme de produits diversifiée qui lui confère un pouvoir de négociation sur le marché.³

Le fait de fournir plusieurs services financiers offre à la banque l'opportunité de réaliser des économies d'échelles et des économies de gamme qui va lui apporter un avantage concurrentiel sur le marché et un moyen d'améliorer sa marge bénéficiaire.⁴

¹ CHEVALIER Marjorie, LAUNAY Carole et BERANGERE Mainguy. Op. Cit. p 06.

² HADDOUCHE SOUAD. Op. Cit. p 20.

³ Ibid p 20.

⁴ Ibid.

3. La fidélisation de la clientèle

La fidélité d'un client est l'avantage primordial recherché par la distribution des produits d'assurance par la banque. Cet attachement augmente avec l'accroissement des contrats souscrits.

La banque devient un sorte de « *supermarché* » un fournisseur unique, le * one-stop-shop* de service financier, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'il soit financier ou d'assurance, ainsi la banque peut aspirer à une grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de productivité et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients.⁵

4. Le renforcement des fonds propres

La plupart des stratégies de la bancassurance passent, si ce n'est pas par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une grande capacité d'élargir leurs activités.⁶

5. Un moyen de diversification

La bancassurance constitue un moyen de diversification qui dote les banques de revenus de mois en mois volatils. Même si les fondements communs de l'activité bancaire et l'activité de l'assurance sont les mêmes, les banquiers et les assureurs ont une appréhension différente du temps et une sensibilité complémentaire au taux d'intérêt, ce qui peut constituer une source de diversification pour les deux métiers.

❖ les limites de la bancassurance pour les banques

Malgré ce qui a été développé dans le point précédent en terme d'apports de la bancassurance aux banques, certains inconvénients et limites existent.

1. La cannibalisation des produits bancaires

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base. Décidément, il peut y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de compte vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance vie. Ainsi les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque ; ce qui provoquera, stricto facto, la diminution des capitaux gérés par cette dernière.⁷

⁵ CHEVALIER Marjorie, LAUNAY Carole et BERANGERE Mainguy op.cit. p06

⁶ BELKADI Saliha. Op cit. p 67

⁷ DE GRUYSE Bernard, « la bancassurance en mouvement », LARCIER, Bruxelles, 2005, P44.

*« De nombreux dirigeants considèrent que si 70%des sommes investies en assurance vie dans une filiale proviennent d'avoir antérieurs détenus par la banque-mère, 30%proviennent d'autres sources ».*⁸

La situation serait plus délicate si une partie des intéressements des responsables et du personnel des agences est liée aux capitaux gérés. En effet, ce transfert leur causera un manque à gagner considérable qu'ils seront tentés de récupérer en délaissent l'activité assurance de la banque. Cette non-adhésion du personnel à la politique commerciale de la banque en matière de bancassurance peut être fatale aussi bien pour la banque que pour la filiale assurance.

La cannibalisation est bien réelle. Mais la bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de déléguer la distribution des produits d'assurance, au risque de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassurance pour satisfaire leurs besoins.

2. Les risques sur l'image de la banque

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle, acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les charges de clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants, la bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active, la vente de quelque police d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassurance.⁹

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

3. la divergence de cultures commerciale

Les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique.

En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche produit alors que les banques adoptent une approche client. Ce qui confirme la formule consacrée, l'assurance vie se vend, alors que les produits bancaires ainsi que ceux de l'IARD s'achètent.

Les banques ont une préférence pour la clientèle de jeunes, pariant ainsi sur sa fidélité. Mais, cette dernière n'est pas attirée par les produits d'assurance vie et souffre surtout d'un taux de sinistralité très élevé en assurance automobile pour constituer une cible des assurances.

⁸ DANIEL Jean-Pierre. Op. cit. P133

⁹ KENNOUCHE Adel « la bancassurance en algérie , cas de la BADR-banque »

Aussi, la préférence des banques pour la clientèle haut gamme très fortunée n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur. Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle.

Cette divergence de culture apparaît aussi dans le mode de rémunérations. En effet, les assureurs ont tendance à rémunérer le réseau de distribution par un système de commissionnement et d'intéressement sur les affaires réalisées ce qui stimule le personnel.

A l'opposé, les commerciaux bancaires perçoivent des intéressements modestes par des primes objectifs. Le changement du système de rémunération de la banque s'avère une tâche difficile, voire risquée car elle fera perdre à la banque son avantage comparatif procuré par ses coûts de distribution réduits.¹⁰

4. La formation du personnel

Le niveau de connaissances nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits s'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits. Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide.

Mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes. Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque.¹¹

Les autorités de contrôle et de surveillance de l'activité assurantielle subordonnent l'autorisation de distribuer des produits d'assurance à l'obtention d'une carte professionnelle attestant du niveau de connaissance de son détenteur en matière d'assurance. Ainsi le personnel est astreint à suivre un stage de formation approprié dont la durée varie d'un pays à un autre (*pas moins de 150 heures en France*), durant laquelle il est formellement interdit au stagiaire de présenter seul ou en son nom propre des contrats d'assurance. Un contrôle de connaissances est prévu à la fin de la période de formation pour obtenir enfin l'habilitation de présenter des produits d'assurance.

De même, des investissements sur le plan logistique sont indispensables. La connexion des deux systèmes d'information est indispensable qui permettra une saisie parallèle des opérations chez les deux partenaires. Cependant, cette opération peut s'avérer très coûteuse si le système d'information de la compagnie d'assurance n'est pas performant.

¹⁰ BENNADJI Tahar Op.cit. p35

¹¹ Ibid. p35

L'intérêt des banques à bien former leur personnel dépasse le simple respect de la réglementation. En effet, d'une part, la qualité de leurs prestations dépend largement de la qualité de leur réseau de distribution et d'autre part, un personnel bien formé commet moins d'erreurs qu'un personnel mal formé et peut éviter de tomber dans certains pièges. Les charges et les exigences de formation constituent, l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance et notamment dans le domaine des produits IARD.¹²

Malgré ces inconvénients les banques n'ont pas hésité à investir le marché de l'assurance, ce qui nous laisse penser que les avantages dépassent de loin les dits inconvénients.

II. les enjeux de la bancassurance pour les compagnies d'assurance

La bancassurance endigue plusieurs avantages pour les compagnies d'assurance sous qu'elle en soit démunie de certains inconvénients. Nous tenterons, ci-après, de dresser les apports de la bancassurance et ses limites pour les compagnies d'assurance.

1. les apports de la bancassurance pour les compagnies d'assurances

Les apports de la bancassurance peuvent être résumés en ce qui suit :

1.1. L'accès à une large clientèle

Grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des clients jusqu'ici difficile d'accès. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque.¹³

Les produits d'assurance distribués aux guichets de la banque bénéficient du label de la banque et de son image de marque ce qui pourrait faciliter leur vente ; car les clients ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il a été acquis auprès de son guichetier, à qui il fait totalement confiance.

Le choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.¹⁴

1.2. Une meilleure appréciation des risques

Les bases de données clientèle des banques permettent aux compagnies d'assurance de mieux connaître les clients et donc une meilleure appréciation des risques assurés.¹⁵

¹² BENNADJI Tahar. Op.cit. p35

¹³ MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy.op. cit. P06.

¹⁴ ZOLLINGERMONIQUE, lamarque ERIC, « marketing et stratégie de la banque »,Edition Dunod, 4^{ème} édition 2004. P117.

¹⁵BADR News. Op. cit, P16

1.3. Le renforcement des fonds propres

Les investissements en capital de la banque dans la compagnie d'assurance filiale ou partenaire, produisent un effet de levier très important qui procure à la compagnie d'assurance une capacité de développement énorme de ses activités.¹⁶

L'assureur bénéficie également de bonne image et de la confiance qu'ont les clients envers leurs banques, autrement dit la confiance qu'ont les clients en leurs banque permet le développement de la distribution des produits d'assurance.

L'assureur peut s'implanter rapidement sur des nouvelles marches grâce aux réseaux existants des banques locales.¹⁷

1.4. L'amélioration de la rentabilité

L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande a un réseau unique, la diversification permet de limiter les risques.¹⁸

La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer, grâce a l'augmentation de son volume d'activité et la basse des couts de distribution, comme conséquence direct de l'utilisation de réseaux de distribution bancaire.¹⁹

La bonne sélection des risques, examinée en haut, contribue aussi a l'amélioration de la rentabilité.

1.5. Réduction des couts

La bancassurance est souvent considérée comme étant plus avantageuse, en termes de couts, que les canaux traditionnels des agences et du courtage. L'assureur a l'avantage également de la réduction des couts des distributions par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels (frais fixes), puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaire et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre bancassurance a travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats.²⁰ Les produits peuvent donc être proposés a un meilleur cout.

❖ Les limites et les inconvénients de la bancassurance pour les compagnies d'assurance

Malgré ce qu'a été développé dans le point précédent en termes d'apports de la bancassurance aux compagnies d'assurance, certain inconvénients et limites existent.

1. le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance aux compagnies d'assurance se plient aux

¹⁶ Ibid. P17.

¹⁷ MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy.op. cit. P06.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ BELKADI Saliha Op. cit. P68

²⁰ MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy.op. cit. P06.

exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur la fabrication.²¹

La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur. La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance dépend largement de la politique de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution et en cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés.

2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de culture commerciale dans la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire, d'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD. En effet, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en Assurance Automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assureur de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistre, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter le conflit avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.²²

3. le secteur bancaire

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur la clientèle des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences de secret bancaire.

En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers. Le non-respect de ses dispositions est susceptible de sanctions pénales.²³

Décidément, les compagnies d'assurance ont vite adhéré à la bancassurance par conviction ou par obligation, faute de quoi leur pérennité est fortement menacée.

III. Les enjeux de la bancassurance pour les clients

La bancassurance n'aurait pas en autant de succès si elle n'avait pas augmenté le niveau d'utilité des consommateurs qui, en tant qu'agents économiques rationnels, cherchent à maximiser leur utilité. Ainsi, les produits d'assurance vendus par les banques assureurs devraient être meilleurs que ceux vendus par les assureurs traditionnels.

²¹ BELKADI Saliha. Op. cit. P79.

²² AMMIMR Mohande, HADDOUCHE Said, la bancassurance « une nouvelle dynamique en marche pour la BADR » mémoire en ligne. Consulté le 30/06/2021 à 14h.

²³ BELKADI Saliha. Op.cit P80.

1. l'amélioration de la qualité des prestations

Sous l'angle de l'amélioration de la qualité des prestations envers les clients, nous pouvons citer :

1.1. La commodité d'accès

Comme évoque dans les avantages pour la banque, le consommateur a une accessibilité plus grande a tous les services financiers. Il obtient des réponses simples a l'ensemble de ses besoins en un point de vent unique, du fait d'une banque qui propose a la fois des produits d'assurance et des produits bancaires.

1.2. L'amélioration de l'offre

La pratique de la bancassurance a permis d'améliorer le service offert que se soit sur le plan qualitatif ou quantitatif. En effet grâce a cette pratique, le client peut trouver des produits simples et lisibles, qui répondent parfaitement a leur besoins et situation.

1.3. L'amélioration du service après-vente

Les bancassureurs répondent aux attentes de leurs clients en placent des plates-formes pour le règlement des sinistres a l'exemple des plates-formes téléphoniques (call center) mises en place pour règlement des sinistres automobiles. Un numéro vert remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre.²⁴

2. une meilleure rentabilité des placements

En tenant compte des couts de distribution qui sont réduits par apport aux réseaux traditionnels, le client à l'avantage de bénéficier des produits d'assurance a des prix intéressent avec un mode de règlement simplifier des primes (mensualité).²⁵

III. Les enjeux de l'inclusion financière

Les services financière peuvent aider les personnes pauvres du monde entier a prospérer. Avec un accès aux prêts, a l'épargne et a l'assurance, ils sont d'avantage un mesure de gérer les risques, économiser de l'argent pour des situations d'urgence et investir dans l'éducation ou des opportunités d'affaires.

1. Définition de l'inclusion financière

L'inclusion financière et l'ensemble des dispositifs mis en place pour lutter contre l'exclusion bancaire et financière. Elle englobe toute une gamme de produits et services financières et non financières rendus accessibles aux différents segments de la société dont les institution et les particuliers, surtout ceux qui sont marginalisés, a travers les canaux officiels, notamment les comptes courants et d'épargne, les service de paiement et de transferts, les

²⁴ BENNADJI Tahar. Op.cit. P42

²⁵ HADDOUCHE Souad. Op.cit. P23

services d'assurance, les services de financement et de crédit et des innovations des services financiers plus adaptés avec des prix compétitifs et raisonnables.

Elle œuvre aussi à la protection des droits des consommateurs de service financiers en les soutenant à fin qu'ils puissent assurer correctement la bonne gestion de leurs fonds et leurs épargnes pour éviter que certains consommateurs recourent à des canaux et outils informels, non soumis à aucun contrôle des organes de supervision et qui pratiquent des prix relativement élevés induisent la non satisfaction des besoins en service financiers et bancaires par ces canaux.²⁶

Parmi les services financiers, nous pouvons citer :

- La micro-assurance avec toutes les variantes possibles liées aux assurances (risque climatique, décès....etc.)
- les différents produits de crédit.
- La pension.
- Les produits d'épargne.
- Le transfert d'argent.

Les services non financiers couvrent quant à eux un champ plus vaste. Il peut en effet s'agir de

- Formation (en gestion d'entreprise, en risques, en gouvernance, etc.)
- Logiciels d'aide à la prise de décision
- Conseils et expertise technique.
- Education financière et sensibilisation.

2. L'importance de l'inclusion financière et ses objectifs

✓ L'inclusion financière est devenue le centre d'intérêt de nombreux gouvernements et régulateurs financiers, en particulier les banques centrales. Il est ainsi prouvé l'existence d'une relation étroite entre l'inclusion financière, la stabilité financière et la croissance économique. Il est difficile de concevoir une durabilité de la stabilité financière alors qu'une grande partie de la population et d'entreprise demeure financièrement exclue du système économique. L'inclusion financière favorise la concurrence entre les institutions financières en travaillant sur la diversité et la qualité de leurs produits afin d'attirer le plus grand nombre de clients et de transactions, et l'entrée dans la légalité de certains canaux informels.²⁷

✓ Sur un autre plan, l'inclusion financière se décline sur le plan social en portant un intérêt accru pour les populations à faible revenu, en accordant une attention particulière aux femmes, à l'accessibilité des particuliers, des petites, moyennes et micro entreprises et leur intégration dans le secteur financier officiel à travers l'offre de services financiers, en les rendus disponibles pour les catégories marginalisées, dans un souci d'intérêt public de

²⁶ www.bank-of-algerie.dz

²⁷ www.bank-of-algeria.dz

création d'emplois, ce qui contribue à la croissance économique et donc à la réduction de pauvreté, à l'amélioration de la répartition de revenus, et à l'augmentation du niveau de vie.²⁸

✓ L'inclusion financière a pour but d'élargir l'accès à des produits et services (non) bancaires et (non) financiers abordables et responsables pour les populations exclues du circuit bancaire classique. Pour parvenir à inclure le plus grand nombre dans le système financier et leur faire bénéficier de services bancaires adaptés, toute une gamme de produits et services ont été développés, le plus connu étant le microcrédit. Mais il existe aujourd'hui des services financiers qui répondent à des besoins qui vont bien au-delà du microcrédit : transferts d'argent, micro-épargne, micro-assurance, micro-pension, bien conçus et aux mains d'acteurs forts et responsables, ces produits ont un potentiel énorme en terme de développement.²⁹

3. Mode opératoire

Il est recommandé que la conduite de processus d'inclusion financière intervienne après que les états aient préparés une étude sur les lacunes de l'offre et de la demande, pierre angulaire à partir de laquelle, ils peuvent soit fixer les objectifs futurs avec des priorités, ou considérer que l'étude des lacunes constitue la première étape pour préparer une stratégie nationale impliquant toutes les parties concernées. Dans tous les cas, les objectifs de la stratégie doivent être définis et mesurables et peuvent être réalisés à temps, en s'employant à unifier les offres dans la même direction et à concrétiser les objectifs fixés pour atteindre le plus grand nombre de segments possibles des secteurs ciblés.

4. la micro-finance

Il n'y a pas un consensus universel sur ce qu'est l'inclusion financière mais il existe de différents points de vue sur ce qu'elle signifie et ce qu'elle implique, comme le montre la littérature disponible. Les différences de définition découlent du contexte dans lequel elle est utilisée, de la situation géographique et de l'état de développement économique de la région. Divers chercheurs ont tenté de la définir et d'en définir les composantes. D'autres la définissent en précisant ce qu'elle n'est pas, c'est-à-dire l'exclusion financière. En générale l'inclusion financière est le processus qui consiste à garantir l'accès aux produits et services financiers appropriés dont ont besoin toutes les strates de la société, en particulier les groupes vulnérables tels que les groupes à faible revenu, l'inclusion financière est régie par un coût d'accès abordable et équitable.

Pour cela des études ont montré que l'un des moyens d'éradiquer la pauvreté et les inégalités consiste à développer les capacités du secteur financier et de la rendre disponible et accessible à tous les agents économiques, les services financiers sont donc d'une importance capitale dans toute économie.

Une étude a émis l'hypothèse que le principal rôle que joue le secteur bancaire est de fournir des liquidités qui permettent d'accroître les investissements dans le secteur productif,

²⁸ Ibid.

²⁹ www.ada-microfinance.org/fr

les services financiers sont capables de répartir plus équitablement les opportunités aux ménages les plus pauvres et aux régions géographiques économiquement défavorisées.

Dans le même sens la micro finance représente une stratégie d'intervention qui vise à surmonter les frictions du marché qui les empêchent d'agir en faveur des pauvres et des défavorisés. Le microcrédit offre des solutions progressives et complémentaires pour lutter contre l'exclusion financière, la pauvreté et pour promouvoir un développement inclusif et atteindre des objectifs du millénaire. Elle vise à inclure la population non bancarisée dans le système financier, de sorte qu'elle ait la possibilité d'accéder au système financier formel, allant de l'épargne, des paiements et des transferts au crédit et à l'assurance.³⁰

³⁰ Voir l'article 2019 : « microcrédit et inclusion financière en Algérie » une étude d'impact, P403

SECTION 02 : LIMITES ET RISQUES DE LA BANCASSURANCE

Bien que les avantages de la bancassurance ne soient pas à remettre en question, il n'en demeure pas moins que des effets pervers son également à signaler.

La réalité nous montre que tous les accords de bancassurance n'ont pas été couronnés de succès, de fait, bon nombre d'entre eux ont connus des échecs suite à des problèmes survenus notamment en phase de mise en œuvre.

Dans ce qui suit seront présentées les limites qui constituent des pièges que les banques et assureurs doivent déjouer pour tirer le meilleur de leur partenariat.

1. Pour les banques

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

1.1. Les limites économiques

1.1.1. Une expansion bornée

L'horizon s'arrête aux assurés qui sont clients de la banque. Du moins dans le cadre d'une application stricte de la bancassurance. Bien entendu, la banque peut, et certains ne s'en privent pas, au travers de sa filiale de courtage prospecter une clientèle plus large que celle de la banque, principalement celle des entreprises. Il s'agit même d'une voie à ne pas négliger quand on l'explore l'avenir.

Dans le marché des particuliers, l'activité est également limitée, au segment des revenus moyens puisqu'il est seul susceptible de pouvoir générer suffisamment mais n'est pas infinie. Cependant ce n'est pas encore le cas aujourd'hui.

Enfin, et surtout, toutes les assurances ne se prêtent pas à la vente par une banque. Il faut qu'elles soient « *bancassurables* ». La gamme en est, par la même, restreinte.

Tout ceci n'est évidemment pas de nature à retenir la bancassurance est un leurre dans la mesure où elle aboutit à déplacer vers l'assureur des primes qui sont soustraites aux dépôts bancaires, ce qui n'apporterait aucune plus value. Il s'agirait d'un jeu à somme nulle.

1.1.2. La cannibalisation des produits bancaires

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

Ainsi les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la

comptabilité de la banque ; ce qui provoquera, *stricto facto*, la diminution des capitaux gérés par cette dernière.

« De nombreux dirigeants considèrent que si **70%** des sommes investies en assurance vie dans une filiale proviennent d'avoir antérieurs détenus par la banque mère, **30%** proviennent d'autres sources³¹.

La situation serait plus délicate si une partie des intéressements des responsables et du personnel des agences est liée aux capitaux gérés. En effet, ce transfert leur casera un manque à gagner considérable qu'ils seront tentés de récupérer en délaissant l'activité assurance de la banque. Cette non-adhésion du personnel à la politique commerciale de la banque en matière de bancassurance peut être fatale aussi bien pour la banque que la filiale assurance.

La cannibalisation est bien réelle. Mais la bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de délaisser la distribution des produits d'assurance, aux risques de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassurance pour satisfaire leurs besoins.

Cependant, lorsque la banquier recommande à son client de constituer une épargne, elle ci sera sans doute d'abord puisée dans ses dépôts à vue et le banquier aura arbitré des fonds qu'il rémunère peu contre des dépôts qui lui coutent plus chers ; mais ce manque à gagner, il le compensera en ayant ainsi fidélisé le client qui sinon aurait peut être confié ses économies à un banquier concurrent. Il constatera sans doute au fil du temps que le client a reconstitué son solde à vue et que son dépôt d'épargne est devenu plus stable.

1.1.3. La riposte des assureurs

Par conviction ou par obligation, les assureurs marchent depuis quelques années sur les pas des banquiers. Qualifiée le plus souvent « **d'assurfinance** », cette stratégie emprunte des voies diverses pour atteindre un même but : proposer à la clientèle une offre globale de services couvrant la palette de la banque et de l'assurance afin de la développer et de la fidéliser.

Il n'existe pas un modèle unique pour franchir le cap de la bancassurance. La banque en ligne a séduit plus d'un assureur ces derniers temps. C'est l'exemple notamment de l'assureur britannique **Prudencia** qui à crée sa banque en ligne Egg, ou encore l'assureur français AGF qui a lancé en Octobre 2000 la banque AGF et AXA qui a racheté la Banque Directe.

Le rachat ou la création ex **nihilio** d'une banque en ligne revient certes moins cher que d'acquérir une banque disposant d'un réseau d'agence développé. Mais certains assureurs n'ont pas hésité à mobiliser les capitaux pour occuper une place de choix dans le monde de l'assurfinance. On peut citer en exemple le cas d'Allianz et de la Dresdner Bank.

³¹ DANIAL Jean-Pierre, les enjeux de la bancassurance, Ed de verneuil, paris, 1995, p 133

Ce développement de l'assurfinance passe par la distribution de produits bancaires mais aussi par l'octroi de crédit et par la gestion de patrimoine. Les assureurs qui n'ont pas misé sur la banque au quotidien ne restent pas inactifs en matière d'offre bancaire, spécialement dans le domaine du crédit. Par exemple, la **Maif** accorde depuis de longue date des prêts autos à ses sociétaires, via la **Socram**.

Nombre d'assureurs souhaitent désormais prendre en charge la gestion de tout le patrimoine de leurs clients et n'hésitent plus à vendre des produits bancaires. La stratégie des assureurs n'est plus simplement d'être des vendeurs de produits bancaires mais de devenir à part entière des conseillers de gestion de patrimoine.

Outre ce développement sur le secteur bancaire, les assureurs cherchent en premier lieu à protéger leur propre fond de commerce.

Face à la percée des bancassureurs, les assureurs développent des centres d'appels. La perspective de toucher une nouvelle clientèle par l'approche cout précède la création de structures dédiées. A l'inverse des banques qui intègrent le centre d'appels au réseau de distribution existant, les assureurs privilégient la création de nouvelles entités. C'est l'exemple en France d'AXA qui a mis en place Direct Assurance. Les filiales directes des assureurs ont vu dans le téléphone un moyen de réduire les couts, mais aussi un moyen de séduire de nouveaux clients à la recherche de rapidité et de tarifs attractifs.

1.1.4. L'émergence de nouveaux canaux de distribution des produits d'assurance

Depuis quelques années, d'autres acteurs économiques ont également réalisé une percée sur le secteur des assurances. A ce titre, on peut citer notamment la grande distribution.

Les enseignes cherchent à augmenter leurs marges en se diversifiant et en fidélisant la clientèle. Or la grande distribution bénéficie d'une clientèle variée et d'un trafic important dans ses magasins. Ses clients apprécient les prestations, notamment les horaires larges, l'accès facile et le libre-service.

L'assurance représente donc un bon moyen de capitaliser sur l'enseigne et de profiter des avantages déjà connus et appréciés par la clientèle. A titre d'exemple, on peut citer Carrefour, en France, qui a doté ces magasins de stands polyvalents proposant à la fois des services financiers et des produits d'assurance. Ainsi, Carrefour propose du crédit et de l'épargne, mais aussi des assurances automobiles, santé, habitation et protection familiale. Les « *vépécistes* » (vente par correspondance).

Les vépécistes utilisent leur savoir-faire en matière de vente à distance, leurs outils et leurs fichiers clients. Les consommateurs sont habitués à utiliser les différents moyens de commande mis à leur disposition.

La recherche de nouvelles marges et la fidélisation de la clientèle sont également les principaux motifs de la diversification.

Les constructeurs automobiles

La mondialisation de l'industrie automobile a amorcé une concurrence effrénée entre les différents acteurs du marché et la diversification des services est un moyen de se distinguer des autres constructeurs. Pourtant, au-delà de la problématique concurrentielle, proposer une assurance auto à un acheteur potentiel est un argument de vente efficace car le client repart rassuré et assuré au volant de sa voiture neuve sans aucune autre démarche. Cette proposition permet également de fidéliser le client après la vente.

Par ailleurs, les concessionnaires pratiquent le plus souvent une offre « packagée » : l'assurance auto, le financement, l'assistance et l'entretien. Ici, l'assurance s'intègre totalement dans le dispositif de vente. Les vendeurs sont des prescripteurs car ils proposent le service mais c'est au moyen d'une plate-forme téléphonique spécialisée dans l'assurance que le client achètera le produit.

1.2. Les limites psychologiques

Elles tiennent essentiellement dans une approche différente du client et dans l'image de marque de l'assureur.

1.2.1. La divergence de cultures commerciales

Les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique.

En terme d'approche marketing, les compagnies d'assurances adoptent une approche produit alors que les banques adoptent une approche client. Ce qui confirme la formule consacrée : l'assurance vie se vend, alors que les produits bancaires ainsi que ceux de l'IARD s'achètent. Autrement dit, les commerciaux de la banque et l'IARD restent dans l'agence en attendant que les clients se présentent, tandis que leurs confrères de l'assurance vie vont à la recherche de clients.

Or les nouvelles technologies bancaires, telles que les guichets automatiques, la banque à domicile,..., ont réduit les occasions de contrats avec la clientèle ; les banques ont une préférence pour la clientèle de jeunes, pariant ainsi sur sa fidélité.

Mais, cette dernière n'est pas attirée par les produits d'assurance vie et souffre surtout d'un taux de sinistralité très élevé en assurance automobile pour constituer une cible des assureurs. Aussi, la préférence des banques pour la clientèle haute gamme très fortuné n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur.

Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque souvent peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle.

Cette divergence de culture apparaît aussi dans le mode de rémunérations. En effet, les assureurs ont tendance à rémunérer le réseau de distribution par un système de commissionnement et d'intéressant sur les affaires réalisées ce qui stimule le personnel. A l'opposé, les commerciaux bancaires perçoivent des intéressements modestes par des primes Objectif.

Le changement du système de rémunération de la banque s'avère une tâche difficile, voire risquée car elle fera perdre à la banque son avantage comparatif procuré par ses coûts de distribution réduits.

1.2.2. Les risques sur l'image de la banque

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle, acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les chargés de clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants.

D'un autre côté, l'image des assureurs auprès du grand public est toute autre, elle est loin d'être aussi positive que celle jouit la banque.

Les banques, soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image et conscientes des coûts très élevés en matière de dépenses marketing, nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée : encourent le risque de dégradation de leur réputation, notamment à cause des mauvais règlements des sinistres liés aux contrats d'assurance automobile et IARD.

Car il est communément admis, à tort ou à juste titre, que les assureurs font tous pour éviter ou éloigner le règlement d'un sinistre dont les effets sont préjudiciables pour la banque.

En effet, le client considère que le contrat a été acheté chez ses banquiers, et en cas de problèmes, il se retourne directement contre ce dernier pour exiger de lui le règlement. Et comme le règlement des sinistres est généralement le ressort de la compagnie d'assurance : le banquier, habitué à prendre part à côté du client, ne pourra rien faire pour sauver la mise. Il court ainsi un risque réel de perdre un bon client pour être une légère négligence de sa part dans le maintien des mesures antivol de l'habitation objet d'un contrat d'assurance multirisques habitations.

Les risques sont réels et les banques sont conscientes des enjeux. Elles ont agi, à juste titre d'ailleurs, en mettant en place divers moyens de règlement des sinistres (call centers,...) pour remédier aux carences existantes.

1.3. Les limites techniques

Elles sont liées aux méthodes de travail et à la formation professionnelle.

1.3.1. Des méthodes de travail différentes

Les méthodes de travail sont différentes dans les deux branches. Le personnel de la banque est obligé de connaître la très large gamme des produits qu'il commercialise ; ce sont des produits simples. De son côté, le commercial de l'assurance gère un petit nombre de contrats, mais ils sont plus complexes et parfois même réellement sophistiqués. Il paraît donc difficile de demander à un même commercial de connaître en plus de ses produits de base, les contrats de l'autre domaine. Les institutions doivent alors choisir entre deux solutions : soit affecter les commerciaux à la vente exclusive des contrats d'un secteur, soit leur faire vendre des produits simples et en nombre très limité, des deux domaines.

1.3.2. Une formation à acquérir

Le niveau de connaissance nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits. Certes, en ce qui concerne les contrats modernes d'assurance-vie et de capitalisation qui sont essentiellement des produits financiers, la formation à la vente de ces produits pour un réseau habitué à diffuser des produits bancaires, est simple. Par contre, pour les autres produits et surtout les contrats IARD leur distribution nécessite une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque. Les autorités de contrôle et de surveillance de l'activité assurantielle subordonnent l'autorisation de distribuer des produits d'assurance à l'obtention d'une carte professionnelle attestant du niveau de connaissance de son détenteur en matière d'assurance. Ainsi le personnel est astreint à suivre un stage de formation approprié dont la durée varie d'un pays à un autre (pas moins de 150 heures en France), durant laquelle il est formellement interdit au stagiaire de présenter seul ou en son nom propre des contrats d'assurance. Un contrôle de connaissance de présenter des produits d'assurance.

Aux frais de formations, s'ajoutent le coût des investissements sur le plan logistique. La connexion des deux systèmes d'informations est indispensable pour permettre une saisie parallèle des opérations chez les deux partenaires. Cependant, cette opération peut s'avérer très coûteuse si le système d'information de la compagnie d'assurance n'est pas performant.

L'intérêt des banques à bien former leur personnel dépasse le simple respect de la réglementation. En effet, d'une part, la qualité de leurs prestations dépend largement de la qualité de leur réseau de distribution et, d'autre part, un personnel bien formé comme moins d'erreurs et peut éviter de tomber dans certains pièges.

Les charges et les exigences de formation constituent, incontestablement, l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance et notamment dans le domaine des produits IARD.

2- pour les assureurs :

2-1- le transfert du centre de décision :

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques.

Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur.

La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale. Décidément, la filiale est tenue d'intégrer complétement la culture de sa maison mère et d'adopter la stratégie de cette dernière. La filiale se dissout petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel. C'est ainsi que le Crédit Agricole a vu son chiffre d'affaires passer de 21,6 à 13,2 milliards de Francs à cause d'un choix stratégique de sa maison mère (le crédit agricole) qui a décidé de ne pas promouvoir le PEP assurance suite au lancement du PEP (PLAN EPARGNE POPULAIRE) en 1990. Cette décision a été un coup dur pour le Crédit Agricole qui a plongé dans une période de crise.

2.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de cultures commerciales dans la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire, d'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD. En effet, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en assurance automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistres, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.

2.3. Le secret bancaire

En théorie, les deux partenaires pourront échanger leurs fichiers clientèle et ainsi avoir accès à une clientèle potentielle dont la situation financière et assurantielle sera bien étudiée. De plus cela permettrait bien qu'à l'assureur qu'au banquier d'améliorer leur gestion concernant la clientèle commune.

Cependant, dans le cadre de la bancassurance, cette communication d'informations relatives à la clientèle par les banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences du secret bancaire. En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers.

De même, les fichiers informatiques contenant des informations nominatives ne peuvent être cédés à des tiers, quelque soit leur nature, sans avoir eu, d'une part, l'accord de l'organisme de contrôle compétent à l'exemple du CNIL (le Conseil National de l'Information et de Liberté) en France et celui des personnes concernées. D'autre part, ces dernières, ont un pouvoir de contrôle et de refus de transmission. Le non respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales.

Néanmoins, dans certains pays du moins, le législateur autorise les banques à transmettre des informations jugées générales sur la situation financière de leurs clients.

Jusqu'à ce jour, aucune banque n'est mise en accusation pour non respect du secret professionnel liée aux opérations de bancassurance.

D'un autre coté, les systèmes d'informations des deux institutions ne sont pas toujours du même niveau, alors leur interconnexion occasionnerait des dépenses colossales.

3. Pour l'économie (l'Etat)

3.1. Les effets sur le niveau de solvabilité (double effet de levier)

La constitution des groupes et de conglomérats financiers dans le cadre d'une stratégie bancassurance conduit à un renforcement fictif des fonds propres des entités appartenant au groupe ou au conglomérat financier. Les fonds propres constituent un gage de solvabilité pour les créanciers. Les prises de participations croisées entre banques et compagnies d'assurance leur permettent d'effectuer une double utilisation des fonds propres dans le sens où le même capital va servir de garantie, pour les opérations bancaires et les opérations d'assurance à la fois. Ceci, diminue sensiblement la surface financière réelle des parties et en l'occurrence leur solvabilité.

Cette situation est très préjudiciable, notamment dans un environnement économique instable. Une aggravation des risques assuré conjuguée avec une dégradation du portefeuille du crédit de la banque peut mettre les deux entités dans l'impossibilité de faire face à leur engagements et même aller jusqu'à la faillite du groupe.

3.2. L'aléa moral

Les liens capitalistiques et les relations d'affaires entre la banque et sa filiale assurance peuvent conduire à des comportements psychologiques loin de la déontologie et l'orthodoxie bancaire et assurantielle. La banque sera tentée de prendre plus d'engagements et plus de risques qu'il n'en faut, en comptant sur l'aide et le soutien de sa filiale. Plus grave encore, la filiale assurance fera autant ; elle essaiera de développer ses activités en négligeant les normes et ratios de solvabilité et en comptant sur l'aide de la maison mère. Il apparaît clairement que cette situation est très risquée et peut enfoncer les deux entités dans une situation de crise interminable.

L'aléa moral peut même atteindre les hauts dirigeants du groupe. Ainsi les hauts responsables vont se dire que leur groupe est très important sur le marché et en cas de

problème l'Etat ne va pas les laisser tomber, elle va intervenir pour les aider à sortir de leur difficulté advenue que pourra. Cet état d'esprit va les pousser à négliger les règles prudentielles et les ratios de solvabilité propres à chaque métier. Les autorités de contrôle respectives doivent suivre de près à chaque métier. Les autorités de contrôle respectives doivent suivre de près les groupes bancassurance afin d'éviter toute dégradation de leur niveau de solvabilité.

3.3. Restreindre la concurrence

Les pouvoirs publics cherchent toujours à développer la concurrence et luttent contre constitution de monopoles qui fausseraient les jeux de la concurrence. Les synergies actuelles et les mouvements de concentration dans la sphère des services financiers peuvent aboutir à long terme à une situation quasi monopolistique avec quelques groupes géants qui vont se partager le marché.

3.4. Le risque de contagion

Lorsqu'une société de groupe subit des pertes importantes qu'elle ne peut assumer, les problèmes financiers risquent de se communiquer aux autres établissements, la défaillance de cette société peut provoquer la perte de confiance dans l'ensemble du groupe.

Par exemple, lorsque les clients de la banque mettent en doute sa solvabilité et qu'ils ne lui font plus confiance, ils décident de retirer massivement leurs dépôts, la banque ne pouvant faire face à toutes ces demandes de retraits massifs se trouvent en situation d'liquidité. Dans un effet de domino, ces problèmes financiers se transmettent aux autres entreprises du groupe.

SECTION 03 : Les facteurs clé de succès de la bancassurance

Le succès d'une opération de bancassurance dépend des facteurs exogènes liés à l'environnement interne du pays et des facteurs endogènes liés au modèle de bancassurance lui-même.

1. Les facteurs exogènes

Ces facteurs relèvent de l'environnement économique, social et culturel dans lequel évolué le modèle de bancassurance.

1.1. Un environnement légal et fiscal favorable

- **La réglementation**

La réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement influencent le succès du modèle, ainsi une réglementation favorable (pas ou peu de restriction à l'activité de la bancassurance) permettra un développement plus facile et plus rapide³²

- **Les avantages fiscaux**

Les avantages fiscaux favorisent l'épargne individuelle et incidente fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance-vie ou de retraité plutôt qu'un autre. Le meilleur exemple est la France, où l'assurance-vie bénéficiait jusqu'en 1998 d'un régime fiscal privilégié, ce qui a permis le développement avec succès de la bancassurance dans ce pays.

1.2. Les facteurs culturels et comportementaux³³

- **L'image de la banque sur le marché**

L'image de la banque à l'égard des consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société influencent la réussite de la bancassurance, par exemple : en France, Espagne, Italie et Belgique, les banques ont bénéficié d'une bonne image qui se traduit par la relation privilégiée de confiance entre les clients et leurs banquiers, ce qui a permis le développement de la bancassurance.

Les clients des banques des pays cités ci-dessous attachés à la rencontre physique avec leurs banquiers, ce qui a permis de leur proposer leurs produits d'assurance par leurs banques, contrairement aux pays anglo-saxons où la clientèle bancaire réalise la plupart de ses transactions via internet ou téléphone alors ce n'est pas un hasard si l'on constate que la bancassurance est peu développée dans ce pays.

³²CHEVALIER Marjorie et « l'analyse de la situation de la bancassurance dans le monde » scors vie, octobre 2005 P 9.

³³CHEVALIER Marjorie et « la bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée » Newsletters techniques SCOR, février 2003, n°10, P 3-4.

- **Le réseau de distribution**

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire joue un rôle important dans le développement de la bancassurance, elle est un facteur fondamental à la mise en place de la confiance et de la fidélité.

L'Espagne est le meilleur exemple, malgré son réseau bancaire limité (nombre limité de banques opérant sur le marché).

- **Le comportement des consommateurs**

La fréquence de visite des clients à leur banquier est un facteur déterminant de la réussite de la bancassurance dans un pays, le cas notamment des pays anglo-saxons, où l'internet occupe une place primordiale dans leur quotidien, les consommateurs préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits.

1.3. Taux de pénétration de l'assurance

Le taux de pénétration de l'assurance joue un rôle important dans le développement de la bancassurance, ainsi plus le taux est faible, plus l'installation de banques et compagnies d'assurance étrangères est forte. Les banques et compagnies d'assurance étrangères ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et des besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé. Grâce à cela la bancassurance s'est souvent implantée à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité.

2. facteurs endogènes

Comme nous venons de le constater, l'environnement externe des banques pèse gravement sur la réussite d'un projet de bancassurance, cependant les facteurs les plus influents sont endogènes au modèle de bancassurance lui-même.

2.1. Un modèle de gestion intègre (le système d'information)

La réussite de la bancassurance est conditionnée par une vente rapide, parfois directement au guichet de l'agence. Pour cela, un système informatique et de recherche d'informations efficace doit être à la disposition des forces de vente. Ainsi une forte intégration du système d'information de l'assurance dans celui des banques est indispensable.

2.2. Les caractéristiques des produits commercialisés

Les caractéristiques des produits vendus sont essentielles. L'activité d'assurance d'un réseau bancaire doit débuter souvent avec des produits proches de l'activité bancaire qui doivent être simple, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires. Cependant il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires mais réellement compléter l'offre déjà existante.

Cependant les contrats qu'ils proposent doivent être faciles à comprendre pour le client et le vendeur. A côté de cela ces différents produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à ses méthodes de gestion.

2.3. Les modèles retenus

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

A titre d'exemple, en Europe les modèles d'activité sont généralement très intégrés, tandis qu'en Asie on retrouve principalement des accords de distribution et de co-entreprise.

2.4. Le management

Une définition des rôles, des responsabilités et des objectifs de chacun est un facteur clé de réussite, alors le management du réseau doit être pensé globalement et les objectifs définis dans un « business plan » commun aux produits bancaires et d'assurance.

2.5. La formation des vendeurs

Pour maîtriser les bases de l'assurance et être en mesure d'offrir un bon service aux clients, une formation en bancassurance est fondamentale, et un suivi continu permet aux banquiers d'améliorer leurs connaissances dans le domaine des assurances.

2.6. Motivations de réseau (système de rémunération)

Un système de rémunération qui motive les banquiers à proposer des produits d'assurance joue un rôle important dans la réussite de la bancassurance. Ainsi le nombre des produits vendus et leurs types déterminent cette rémunération qui peut être sous forme de cadeaux distribués aux meilleurs vendeurs. Ainsi la rémunération des produits complexes doit être supérieure à celle des produits simples.

Enfin, la satisfaction de la clientèle est la devise première de bancassurance, pour cela, il doit :

- ✓ Offrir une gamme complète de produits et de services financiers à travers un réseau unique de vente.
- ✓ Proposer un conseil de qualité.
- ✓ Répondre rapidement aux attentes de client (7j/7j, téléphone, internet).
- ✓ Proposer un savoir faire et un suivi meilleur.

Après avoir présenté ces différentes clés de succès de la bancassurance, il nous paraît légitime de s'interroger sur l'utilité économique de la bancassurance et sur ce qu'elle apporte

tant au niveau macroéconomique qu'au niveau microéconomique ainsi que sur ses limites et ses effets pervers.

Conclusion

Les tenants du maintien des restrictions à la participation des banques à la vente des produits d'assurance craignent qu'il y ait concentration du pouvoir dans les mains des conglomérats bancaires, ce qui mènerait à des pertes d'emplois et d'affaires. Chez les petits courtiers d'assurance et agents d'assurance indépendants. Les conglomérats bancaires sont déjà des joueurs dominants dans le secteur des services financiers et leur accès à des renseignements confidentiels sur les clients pourrait leur donner un avantage concurrentiel dans le secteur de l'assurance.

Nous pouvons affirmer que la pratique de la bancassurance a prouvé son utilité et que désormais, nul ne pourrait remettre en cause l'opportunité de ce choix. Néanmoins, la bancassurance n'est pas un concept figé, il doit être adapté aux réalités et aux spécificités de chaque pays pour que les résultats escomptés soient atteints. Décidément, les enjeux sont bien réels mais il reste aux intervenants sur le marché à les exploiter à bon escient dans le respect de la déontologie de métier.

A contrario, les défenseurs de la réduction ou du retrait des restrictions à la participation des banques à la vente au détail des produits d'assurance croient que les consommateurs bénéficient d'un meilleur accès à l'assurance, de plus de commodité et des prix moins élevés des produits et services d'assurance. Permettre aux banques d'offrir des renseignements sur l'assurance dans leurs succursales constituerait une source supplémentaire d'information et de conseil sur les produits et services d'assurance, ce qui permettrait aux consommateurs de prendre des décisions plus éclairées. Enfin, les défenseurs du retrait des restrictions soutiennent que la concurrence entre les fournisseurs de produits d'assurance serait plus vive entraînant ainsi un meilleur service et de meilleurs prix pour les consommateurs, car les différents joueurs chercheront à avoir un avantage concurrentiel sur le marché.

Chapitre III

La bancassurance en Algérie (cas
pratique au sein de la BADR).

INTRODUCTION

La banque de l'agriculture et du développement rural a signé en 2008 une convention portant sur les modalités de distribution des produits d'assurance de la compagnie algérienne d'assurance (SAA). Ce partenariat permettra à la BADR de commercialiser les produits d'assurance de la SAA envers sa clientèle via son réseau d'agences.

Dans le but de faire un constat sur la réalisation des différents accords d'association avec les assurances, ainsi que la présentation des produits assurantiels contribués par cette banque.

Section 01 : présentation et définitions de la BADR

1. Présentation de la BADR

1.1. Historique et évolution de la BADR¹

➤ Historique de la BADR

La banque de l'Agriculture du Développement Rural est une institution financière nationale créée par le décret N° 82-106 le 13 Mars 1982.

La BADR est une société par action 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.

Et vertu de la loi N° 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 le 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

➤ Etape d'évolution de la BADR

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

Constitué initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés actifs au sein des structures centrales, régionales et locales.

¹ www.badr-bank.dz

De par la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée par le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) première banque au niveau national, 13^{ème} au niveau africain et 668^{ème} au niveau mondial sur environ 4100 banques classées.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil temps, et notamment depuis la promulgation de la loi N° 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

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

- **1982-1990** : durant ces huit premières années la BADR a inscrit comme objectif de marquer sa présence sur l'ensemble du territoire national en couvrant de nombreuses agences dans les zones rurales et a vocation agricole. Cette spécialisation s'inscrivait alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.
- **1991-1999** : avec l'avènement de la loi N° 90/10 relative à la monnaie et le crédit ayant mis fin à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activité, notamment les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique la BADR a enrichi son activité par l'introduction des nouveaux procédés informatiques notamment le « SWIFT » pour l'exécution des opérations du commerce extérieur en 1991 et le « SYBU » pour le traitement des opérations bancaires en 1992. En 1994, la BADR a lancé sa première carte de retrait qui devient à partir de 2000 une carte de paiement et de retraite interbancaire.

- **2000-2008** : la BADR a poursuivi sa mission de financement des PME/PMI et le secteur privé en général et afin de mettre au diapason des mutations économiques et sociales de l'économie de marché, la BADR a été soumise à des mutations économiques et sociales de comptables et financiers ainsi que d'audit institutionnel et financier AXE sur la modernisation de la banque et l'amélioration des prestations. Cette modernisation a été caractérisée par la concrétisation de concept de « la banque assise », l'acquisition d'une nouvelle solution informatique « Global Banking », la poursuite de la dématérialisation des moyens de paiement et le lancement de nouveaux produits. En 2008, la BADR a intégré le lancement de la bancassurance.

1.2. Présentation de l'agence d'accueil

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

• Le front office

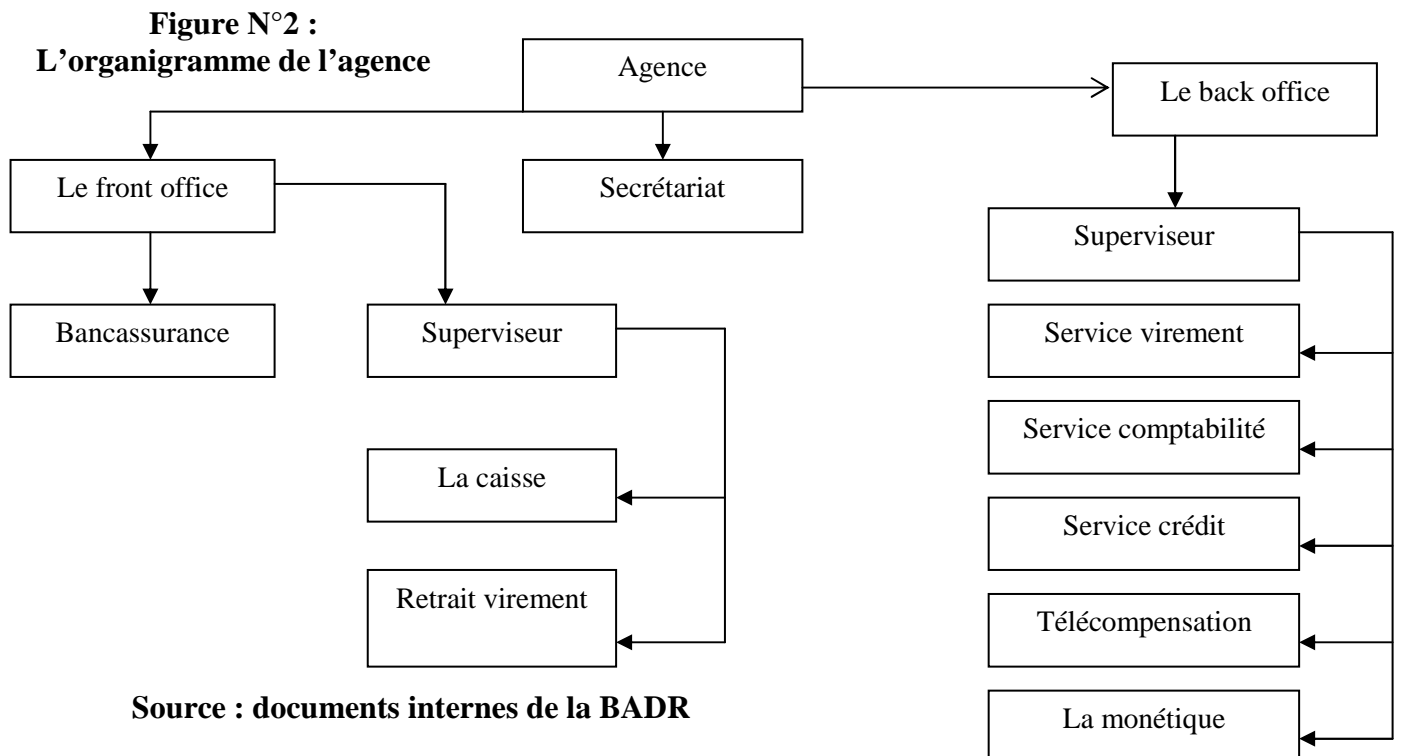
Il offre à la clientèle, un espace convivial et adapté lui, garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge, et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires, par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion,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

• Le back office

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

Les différents services de l'agence

- Service caisse ;
- Bancassurance ;
- Service comptabilité ;
- Service virement ;
- Service crédit ;
- Télé communication ;
- La monétique.



Source : documents internes de la BADR

1.3. Organisation générale de la BADR

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

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

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

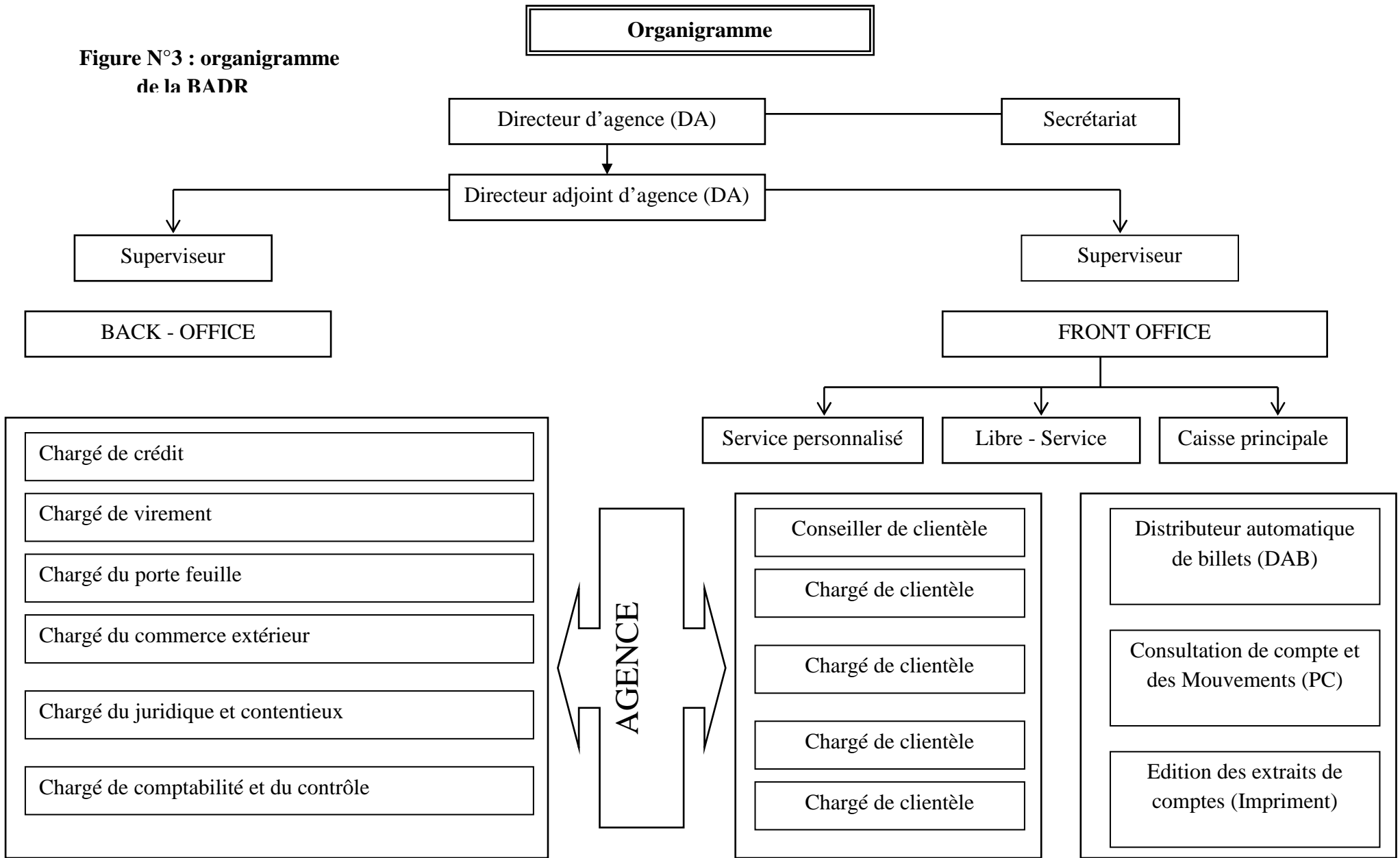
La direction Générale comprend quatre (04) directions générales adjointes suivantes, toutes dirigées par un directeur général adjoint :

- Direction Générale Adjointe Administration et moyens.
- Direction Générale Adjointe Ressource Crédits et Recouvrements.
- Direction Générale Adjointe Informatique, Comptabilité Générale.
- Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales.

La macrostructure est complétée par deux structures positionnées en staff :

- Direction Générale de l'Inspection.
- Direction de l'Audite interne.

Figure N°3 : organigramme de la BADR



1.4. La pratique de la bancassurance a 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 Aujourd'hui, elle a conclu une convention avec la SAA pour commercialiser les produits de cette dernière.

Nous allons présenter brièvement l'entreprise partenaire SAA, ensuite, nous essayons d'analyser les modalités de cette convention, ainsi que les produits distribués par les guichets bancaires de la BADR. Enfin, nous allons décrire l'organisation de ce métier sur le plan central et au niveau de l'agence.

Section 02 : L'analyse de la convention de la bancassurance entre SAA et BADR

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

Il s'agit en fait d'un accord de distribution sans prise de participation qu'on a développé déjà le volet concernant les modèles de la bancassurance.

Les taux de commissionnement varieront selon les produits distribués (entre 3% et 20%). Pour assurer une bonne commercialisation de ces produits, les charges de clientèle de la banque ont suivi un cycle de formation théorique pointue et de qualité, ponctuée par un stage pratique au niveau de la SAA.

Au total, 47 principales agences de la BADR ont intégré depuis Mai 2008, la bancassurance parmi leurs activités. La clientèle de la BADR peut désormais souscrire, auprès des guichets des polices d'assurance pour couvrir les divers risques touchant les personnes et les biens mobiliers et immobiliers. Ainsi que les risques liés aux activités agricoles et d'élevage.

1. Organisation et structure de la bancassurance au sein de la BADR

- Au niveau central

L'objectif de créer des valeurs supplémentaires à la BADR à travers un positionnement sur le marché des assurances a conduit à mettre en place une nouvelle structure centrale attachée à la direction d'exploitation chargée du pilotage du projet de la bancassurance.

De statuts de cellule. Cette structure dénommée direction d'études chargée du projet de la bancassurance a pour mission de :

- Superviser la mise en place des guichets bancassurance au niveau des agences.
- Maintenir le contact avec le partenaire d'assurance avec la SAA.
- Préparer la future structure bancassurance qui sera érigée en direction centrale.
- Mettre en place des procédures de souscription et de gestion des contrats d'assurance.

- Au niveau des agences

Dans le cadre de l'exercice de l'activité bancassurance, la vente des contrats d'assurance est effectuée par les agences de la BADR désignées par la convention.

1). La phase de prospection et d'accueil

- **La prospection** : avant toute souscription d'un contrat d'assurance, le client (généralement un client de l'agence bancaire) exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance. Les prospections faites par les commerciaux de banque, sur la base de leurs fichiers clients. Permettent de réparer et de référence a l'activité et aussi a la liste des produits d'assurance susceptible d'être commercialisés.

- **Entretien avec le client** : Au cours de cette phase, l'agent souscripteur doit être en mesure de convaincre son client sur la nécessité de contracter la police d'assurance et l'aide a la formation de son besoin. Il doit lui-même faire connaître le produit, ses avantages et ses conditions.

- **Le questionnaire** : c'est un formulaire de déclaration qui doit être rempli par le client, il comprend des renseignements relatifs aux spécificités du risque à assurer. Ce questionnaire sert à aider le client à exprimer et identifier la demande d'assurance.

- **Offre d'assurance** : sous forme de devise pour communiquer les tarifs et les conditions de la police d'assurance offerte.

2). La phase de souscription

Une fois l'offre d'assurance est acceptée par le client, l'agent souscripteur de la BADR peut rédiger au profit de la SAA le contrat d'assurance. A cet effet, il doit être établi en 3 exemplaires signés par les deux parties (l'agent bancaire et le client). Le détail du décompte de la prime payée par l'assuré peut régler la prime soit :

- En espèce,
- Par chèque de banque.

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

- La quittance de prime.
- Le décompte de la prime perçue par garantie.
- L'original de la proposition d'assurance (le questionnaire).

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

3). Procédure comptable et financière de gestion de la bancassurance

Chaque agence BADR est rattaché à une direction de la SAA. La vente des contrats d'assurance pour les quelles l'agence BADR est mandatée, doit se faire exclusivement pour le compte de cette direction régionale SAA.

Quelque soit le mode de paiement. L'agence BADR est tenue de verser la totalité de prime, accessoires et taxes y afférent a la direction régionale SAA. Pour les besoins de l'activité bancassurance, chaque agence mandatée ouvre un compte interne propre à la BADR destinée à recevoir toutes les primes perçues ainsi que les régulations portées.

Le montant des primes perçues est transféré tous les 10 jours au compte courant de la direction régionale SAA de rattachement, ouvert à cet effet, accompagnée d'une relève des opérations effectuées pour la même période. Pour le paiement des commissions, le règlement s'effectue par la direction régionale SAA au profit de l'agence BADR mensuellement suivant les taux arrêtés par la convention.

1.1. Avantage, Entraves et pistes d'amélioration

1). L'apport de la bancassurance pour la BADR

Le tableau ci-après illustre la tendance haussière des commissions acquises par la BADR suite à la vente des produits d'assurance au titre de la convention signée avec la SAA.

Tableau N°06 : la tendance des commissions acquises par la BADR

Désignation police ou branche	Année 2019		Année 2020		Année 2021	
	Prime nette (DA)	commission	Prime nette (DA)	commission	Prime nette (DA)	commission
Total assurance de personne	-	-	130370,80	7277,95	786145,55	452033,86
Total assurance simple habitation	110488,50	9452,66	495108,67	48759,44	789565,48	87983,20
Assurance multirisques engins agricole			3689916,19	479891,21		
Total assurance agricole	36790960,2	3475095,22	78431689,04	9862196,71	86096612,89	9506351,50
Total	34890378,52	4546435,80	81986159,49	8895217,81	86540290,44	9645709,96

Source : la direction d'exploitation chargée du pilotage du projet de la bancassurance « BADR »

L'apport de la bancassurance pour la BADR et résumer comme suite :

➤ **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.

➤ **L'optimisation des ressources humaines**

Le fait d'élargir la gamme d'activité de la BADR dont les effectifs demeurent constants ne peut qu'accroître de 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.

➤ **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.

Le métier de la BADR étant à forte connotation agricole, trouve en la bancassurance un palliatif pour la diversification de ses produits (assurance agricole).

➤ **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.

➤ **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.

1.2). entraves et pistes d'amélioration

La BADR vient en tête de liste avec près de 300 agences (voir le tableau suivant) sur tout le territoire.

Cependant le réseau de distribution représente **les contraintes** suivantes :

A) Contrainte managériales

- Aptitude de personnel.
- Attitude des dirigeants.
- Acceptabilité pour la clientèle.

B) Contribution technologiques

- Disponibilité et couts informatiques.
- Fiabilité.
- Sécurité.
- Comptabilité.

❖ Les axes stratégiques proposent

La maîtrise « **SWOT** » (Strengths, Wesknesses, Opportunities, Threats) permet de déterminer les facteurs internes (forces et faiblesses) et les facteurs externes (opportunités et contraintes).

<p style="text-align: center;"><u>FORCES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Monopole sur le marché agricole. - Partenariat avec un grand operateur des assurances en Algérie SAA. - Une clientèle assez fidele. - Le plus grand réseau de distribution bancaire avec des agences bien aménagées. - Avantages pour les produits d'assurances de type agricole. 	<p style="text-align: center;"><u>FAIBLESSES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - Désintéressement du réseau classique.
<p style="text-align: center;"><u>OPPORTUNITES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cadres Réglementaire régissant la bancassurance. - Taille et croissance de marché pour la consolidation de sa position de leader. - une large panoplie de produits d'assurance. - Développer d'autres marchés lucratifs. - Développer des alliances avec des partenaires de qualité. - Faible taux de pénétration de la compagnie d'assurance. 	<p style="text-align: center;"><u>MENACES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cadre étatique de l'activité bancaire réduisant la concurrence. - Mauvaise réputation de secteur. - La faiblesse du pouvoir d'achat et étroitesse du marché. - Marché financier et de capitaux peu développé. - Un contexte socioculturel peu favorable. - Méconnaissance des produits assurance vie.

Les facteurs découlant du diagnostique ne sont pas évidemment de même importance. L'analyse faite jusqu'à présente nous a permis de choisir certains facteurs et écarter d'autre

actuel du secteur. Ces mêmes facteurs peuvent être dans d'autres cas des facteurs déterminants.

Les principaux facteurs sont :

Les opportunités

- Le cadre réglementaire de développement de la bancassurance.
- Faible taux de pénétration des compagnies d'assurance en matière d'assurance vie et capitalisation.

Les contraintes

- Mauvaise image de marque du secteur.
- Méconnaissance des produits d'assurance vie.

Force

- La densité du réseau de distribution.

Faiblesses

- Conception marketing trop étroite.
- Mauvaise qualité du service.
- Déficit de communication.

Ainsi, en procédant à un couplage des résultats obtenus, la stratégie que nous proposons s'articule autour des orientations suivantes :

- Le marketing relationnel comme une nouvelle approche centrée sur le client et sa satisfaction.
- La démarche qualité pour la conquête du marché, renforcer l'identité et promouvoir le nouveau métier de la bancassurance pour améliorer l'image de marque de secteur.

Le marketing relationnel est en effet une stratégie de communication long terme pour créer une relation durable avec la clientèle. La promotion. Le marketing direct, la fidélisation sont des moyens de développer le service marketing relationnel.

Le marketing transactionnel valorise :

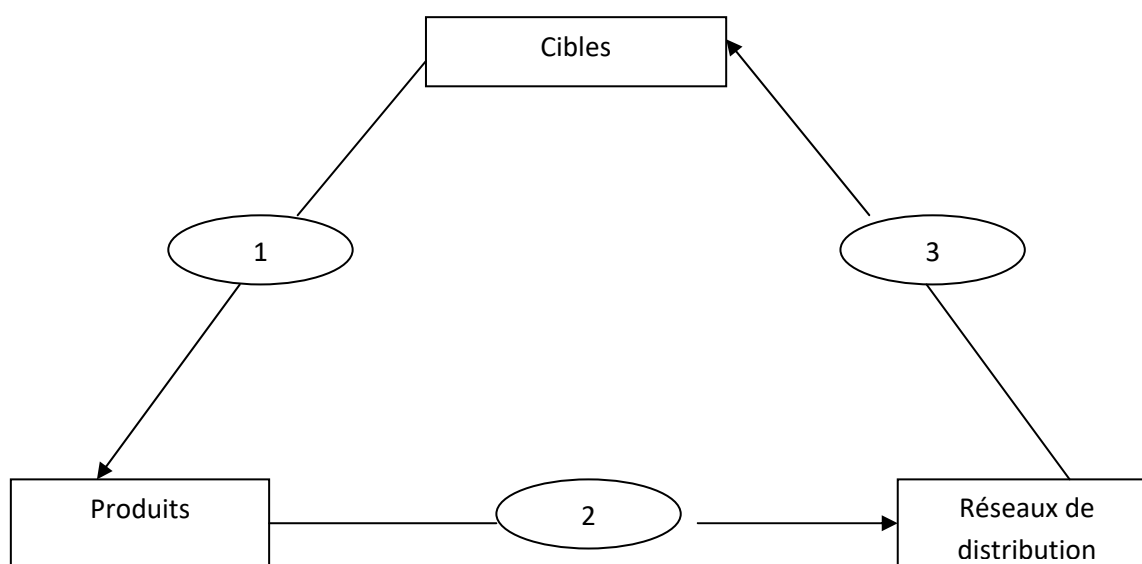
- Le produit.
- L'acte d'achat.
- Le moment de la transaction.
- Le montant de la transaction.
- La relation avec le client.
- La durée de la relation.
- L'individualisation (cas par cas).
- La fidélisation.

- La valeur des achats présents et futurs.

L'écoute client est une démarche du marketing relationnel qui s'appuie sur un certain nombre de règles procéduraires. La connaissance du prospect est généralement considérée comme le point de départ d'une politique marketing opérationnelle efficace. Ce postulat de base est fréquemment ignoré par les concepteurs de produits d'assurance en Algérie. Cette absence de prospection du marché afin de détecter les attentes des consommateurs en matière d'assurance est plus due à un manque d'une vision client qu'à un choix délibéré.

La fonction Marketing, au sein des compagnies publiques, était jusqu'à une époque récente. Au mieux jugée inutile. Au pire malsaine, car souvent associée au développement du phénomène consumériste, très réprimandé dans une économie qu'a vécue 30 ans sous l'influence du modèle dirigiste.

Figure N°04 : Eléments clés de la réussite commerciale



Source : document interne de la BADR

En conclusion, la préoccupation des banques est de maximiser le taux d'équipement de leur clientèle en produits d'assurance de masse par l'utilisation de leur guichet. Donc une stratégie affinée dans le cadre d'une offre globale prévoit un marketing et des produits simples garantissant un minimum de service surtout s'il s'agit de nouveaux marchés.

Le développement des produits bancassurance s'inscrit dans un marketing stratégique global s'articulant autour de deux axes :

- Une stratégie orientée vers le client la satisfaction du client et conquête de nouveau territoire.
- Une stratégie orientée vers la rentabilité, la rentabilisation du réseau et l'amélioration de la rentabilité des fonds propres.

❖ Les mission et objectifs de la BADR

1. Les missions de la BADR

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

Ses principales missions sont :

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

2. Les objectifs de la BADR

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

Section 03 : Les produits distribués au sein de la BADR

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

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

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

La BADR de Tizi-Ouzou distribue les produits d'assurances des personnes et de dommages.

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

1. Le contrat grêle

1.1. Définition

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

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

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

1.2. Exclusions

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

- La tempête, les inondations, le raz de marée,
- Le gel et le poids de la neige,
- La sécheresse, le sirocco et les coups de vent,
- Les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes,
- Les traitements par les hormones fertilisants et produits phytosanitaires.

1.3. Récoltes assurables et date limité de souscription

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

Par ailleurs, la date limite de souscription est fixée, au plus tard, au **15 Mars**.

IMPORTANT

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

1.4. Prix au quintal des récoltes

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

1.5. Valeurs assurées

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

- **La production totale de la récolte (en quintaux)**

C'est le produit de la **superficie (HA)** de chaque parcelle **par le rendement (Qtx / HA)** prévisionnel à l'hectare de la récolte

- **La valeur totale de la récolte (en DA)**

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

1.6. Calcul des primes

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

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

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

1.7. Déclaration de sinistres

Aussitôt après une chute de grêle ayant détruit plus de dix (**10%**) de la récolte dans une parcelle assurée, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la société au plus tard, le **quatrième (04) jour** qui suivra le sinistre.

1.8. Echéance des garanties

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

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

2. Le contrat Incendie des récoltes

2.1. Objets de l'assurance Incendie des récoltes

L'assurance Incendie des récoltes, des céréales et légumineuse principalement, a pour objet de garantir **les pertes de quantité** que peut subir l'assuré par suite d'un incendie.

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

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

2.2. Exclusions

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

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

2.3. Récoltes assurables et date limite de souscription

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

Par ailleurs, la date limite de souscription des contrats incendie est fixée, au plus tard, au 15 Mars.

2.4. Valeurs assurées

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

▪ La production de la récolte (en quintaux)

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

▪ La valeur de la récolte (en DA)

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

2.5. Calcul des primes

Les taux de primes des garanties Incendie de récoltes sont donnés en (%) la **prime d'assurance** est obtenue en multipliant **la valeur totale de chaque récolte par son taux de prime**.

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

2.6. Echéance des garanties

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

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

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

2.7. Déclaration de sinistre

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

3. Le contrat Multirisque Bétail

3.1. Objet et étendue de l'assurance

Les garanties du contrat Multirisques Bétail couvrent les dommages matériels causés aux bâtiments, à leur contenu ainsi qu'au cheptel vif, à savoir :

- L'incendie, les explosions et chute de la foudre,
- Les Inondations,
- La tempête,
- Les dégâts des eaux,
- La mortalité.

3.2. Procédure de souscription

Formalités à remplir à la souscription

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

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

3.3. Animaux assurables

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

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

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

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

3.4. Valeurs assurées

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

a- Le(s) bâtiment(s)

Il s'agit des valeurs déclarées ou fixées par l'assuré pour son ou ses bâtiments d'élevage et de tous les autres bâtiments (stockage par exemple) se trouvant dans son exploitation.

La ou les valeurs déclarées devraient, normalement, refléter la ou les valeurs de reconstruction en cas de sinistre.

b- Le contenu et le matériel d'exploitation

A défaut de présentation de factures justificatives, l'éleveur fixe les valeurs des marchandises se trouvant dans le ou les bâtiments assurés (le lait « pour un producteur laitier », les approvisionnements et marchandises (la paille, le fourrages, aliments et produits vétérinaires, etc...) d'une part, et les valeurs du matériel d'exploitation (silos d'alimentation, chariot trayeur, cuve isotherme pour le stockage du lait, groupe électrogène, etc...) d'une autre part.

c- Le cheptel vif

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

Néanmoins, pour des impératifs d'équilibre technique et de limitation des engagements sur la garantie Mortalité, la valeur d'assurance par animale, pour la garantie Mortalité, est limitée à un maximum de **180 000,00 DA**, soit une valeur assurée par bête **plafonnée à 180 000,00 DA** actuellement.

3.4. Echéance des garanties

Le contrat d'assurance Multirisques Bétail est consenti pour une durée d'une (1) année.

3.5. Déclaration de sinistre

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

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

4. Le contrat Multirisques Exploitation Agricoles

4.1. Objet et étendue de la garantie

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

- L'incendie, les explosions et la chute de la foudre,
- Les inondations,
- La tempête,
- Les dégâts des eaux,
- La responsabilité civile générale.

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

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

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

- Incendie, explosions et chute de la foudre
 - Des bâtiments présents dans l'exploitation ;
 - Du contenu des bâtiments, y compris le cheptel vif (avicole, bétail ou autre) ;
 - Du matériel d'exploitation et équipement divers ;
 - Des arbres fruitiers (**les récoltes fruitières étant exclues de la garantie**) :
- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tempête ➤ Inondations ➤ Dégâts des eaux | } | (les dommages aux arbres sont exclus de ces couvertures) ; |
|---|---|--|

B/- Les extensions de garantie

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

- Des dommages aux appareils électriques ;
- Du recours des voisins et des tiers ;
- Des frais de déblais et de démolition ;
- Des honoraires d'experts ;
- Du tremblement de terre ;

- De la chute d'appareils de navigation aérienne ;
- De l'ébranchement dû au franchissement du mur du son ;
- Du choc de véhicules terrestres.

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

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

4.2. Les exclusions

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

- ❖ Corporels, c'est-à-dire, l'atteinte à l'intégrité physique des personnes,
- ❖ Occasionnées directement ou indirectement par des éruptions volcaniques et tout autres calmêtes naturelles non garantie,
- ❖ Dus par suite du vol des biens assurés
- ❖ Mortalité des animaux consécutive à un événement non garanti,
- ❖ A la suite d'une perte d'exploitation et les pertes indirectes, par ailleurs, demeurent formellement exclus les dommages,
- ❖ Résultant de la négligence manifeste de l'assuré ou de ses préposées,
- ❖ Causés intentionnellement par l'assuré ou ses préposés.

4.3. Valeurs assurées

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

Pour les arbres fruitiers, le prix unitaire d'assurance par arbre adulte, quelle que soit la nature ou la variété, ne doit pas dépasser un prix unitaire plafonné à **2.000,00 DA/arbre**.

Si, la valeur unitaire déclarée par l'assuré est supérieure à ce montant, il y a lieu de retenir le montant maximal, **soit 2.000,00 DA** et d'informer l'assuré de ce plafonnement.

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

4.4. Primes d'assurances

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

Pour le risque incendie, la prime d'assurance est égale à la valeur déclarée de chaque bien par son taux de prime.

Concernant les garanties inondations, tempête de dégâts des eaux, la prime d'assurance de chaque garantie est égale à son taux de prime multiplié par la valeur totale assurée (VTA).

4.5. Echéance des garanties

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

4.6. Déclaration de sinistre

Quelques soit la nature du sinistre, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la société au plus tard dans les **Sept (07) jours** qui suivent la survenance du sinistre.

5. Le contrat Multirisques Jeunes Plantation

5.1. Objet et étendue de la garantie

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

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

A/- Les garanties de bas

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

B/- Les extensions de garanties

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

5.2. Les exclusion

En plus des exclusions propres à chaque garanties, telles que prévues aux conventions spéciales, les principales exclusions communes à toutes les garanties.

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

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

5.3. Valeurs assurées

Pour chaque parcelle, la valeur assurée des plants est obtenue d'après les éléments suivants :

- La superficie de la parcelle, exprimée en hectare (Ha),
- Le nombre de plants par hectare (Nbre/ha),
- Le prix unitaire du plant (DA).

La valeur assurée qui servira **d'assiette de prime**, pour les garanties Grêle, Inondations, Tempete et Incendie, est égale produit de :

Superficie (Ha) x N^{bre} de plants / Ha x prix unitaire du plant (DA).

Concernant, le prix unitaire des plants, celui-ci est limité à : **300,00 DA maximum**,

La première d'âge : de la plantation ; ce prix de base représente le prix du plant majoré des frais de plantation.

La deuxième année d'âge : le prix est limité à **420,00 DA** ;

La troisième année d'âge : le prix du plant est limité à **540,00 DA** ;

La quatrième année d'âge : le prix est fixé à un maximum de **600,00 DA**.

5.4. Primes d'assurances

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

1. La prime grêle est obtenue en multipliant la valeur assurée des plants x le taux retenu (en relation avec la situation géographique du risque) ;
2. Les primes des autres garanties sont obtenues en multipliant la même valeur assurée (assiette de prime) x le taux de chaque garantie.

5.5. Echéance des garanties

Le contrat d'assurances multirisques jeunes plantations est un contrat à durée annuelle.

5.6. Déclaration de sinistre

L'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la société dans les : **Quatre (04) jours** qui suivent la survenance d'un sinistre grêle.

Sept (07) jours qui suivent en cas de sinistres autres que celui de grêle.

6. Le contrat d'assurance Multirisques Palmiers Dattiers

6.1. Objet de l'assurance Multirisques Palmiers dattiers

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

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

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

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

6.2. Risques exclus

Sont exclus des garanties de cette assurance :

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

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

6.3. Arbres et récoltes assurables

Les palmiers dattiers et les récoltes assurables par le présent contrat sont :

- **Arbres** : les jeunes palmiers dattiers non encore productifs appelés les DJEBBARS, les palmiers dattiers adultes (males et femelles) ;
- **Récoltes** : toutes les récoltes des palmiers (femelles) dattiers productifs ; les variétés de dattes étant très nombreuses, les plus connues sont : Deglelnour ; Deglabeida et Ghars notamment.

6.4. Valeurs assurées

A/- Valeur assurée des palmiers : les valeurs assurées au titre de la garantie « Dommages sur palmiers – Dattiers » sont déterminées comme suit :

= **Somme** (nombre de djebbars x prix unitaire) + (nombre de palmiers adultes (male et femelle) x prix unitaire).

Il est entendu que le prix d'un « djebbar » est inférieur à celui d'un palmier adulte et que le prix du palmier male ou femelle est généralement identique.

B/- Valeur assurée de la récolte : la valeur assurée « Dommages sur les récoltes pendantes » est le produit du :

= **Produit** (nombre de palmiers productifs (femelles) x (rendement moyen d'un palmier (Quintal) x (prix au quintal des dattes (DA/Qtl).

Il y lieu de préciser que

- Le rendement moyen d'un pied est limité à un maximum de 100Kg. Soit un rendement moyen à assurer qui varie de 0,1 à 1 Qtl ;
- Le prix au quintal des dattes varie en fonction de la variété.

6.5. Tarification

- La garantie « Dommages sur les Palmiers Dattiers » supporte un taux de prime de **4,00%**,
- Les « Dommages sur les Récoltes Pendantes » sont tarifés en (%) avec un taux de prime de **4,00%**,
- le « Recours des voisins et des tiers » est tarifé au taux de **1,00%**.

Tarification : La SAA consent une réduction tarifaire de 10% sur la prime nette des clients de la BADR.

La SAA est disposée à revoir, si nécessaire, à la hausse cette réduction.

6.6. Echéance des garanties

Le contrat Multirisques palmiers dattiers est un contrat à durée annuelle.

Seulement, pour la garantie « Dommages sur les récoltes pendantes », la date de fin des opérations d'enlèvement de ses récoltes de dattes sera considérée comme la **date d'expiration** des effets de la garantie sur les récoltes : cette dernière doit impérativement être mentionnée et figurer sur les conditions particulières du contrat.

6.7. Déclaration de sinistre

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

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

La déclaration sinistre se fait au moyen d'un imprimé précisant la date du sinistre, la nature du sinistre et toutes les informations concernant les circonstances du sinistre.

A sa réception, il ya lieu de mentionner sur la déclaration de sinistre la date de sa réception au guichet bancaire.

Aussi, il est important de souligner que la déclaration de sinistre doit être transmise à l'assureur immédiatement après sa réception, afin d'engager la procédure d'expertise dans les délais requis.

7. Le contrat Multirisques Serres

7.1. Objet de l'assurance Multirisques Serres

Le contrat d'assurance Multirisques Serres garantit :

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

Les dommages garantis sont ceux consécutifs aux événements suivants :

- **La tempête**, c'est-à-dire l'action directe du vent ou le choc d'un corps renversé ou projeté par le vent. L'assuré devra produire, en cas de contestation, une attestation des services de la météorologie indiquant que le vent dépassait la vitesse des **100Km/h**.
- **La Grêle**, c'est-à-dire l'action directe du choc des grêlons,
- **Les Inondations**,
- **Le Gel**, sous certaines conditions (moyens de lutte, période de plantation, installations de chauffage, etc...),
- **La neige**, causant l'effondrement des toitures,
- **L'Incendie et/ou les explosions** provoqués les équipements de chauffage et/ou **la chute de la foudre**.

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

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

7.2. Exclusion

Les exclusions au titre de la police d'assurance multirisques serres, dont les principales conditions sont les suivantes :

En cas de gel, des dommages résultant du non fonctionnement des installations ou appareils de chauffage, dont l'origine est imputable soit à l'inobservation délibérée des règles définies par le constructeur, soit à un défaut d'entretien de la part de l'assuré, soit si la couverture a été partiellement ou totalement enlevée, soit par la rupture de l'alimentation en énergie.

- Des dommages causés aux plantes à la suite d'une erreur de fertilisation ou de traitements pesticides, ou de désherbants ;
- Des pertes causées par le retard de croissance des plantes ;
- Des conséquences d'un chauffage non réglé selon les normes ;
- Des dommages provenant de la pollution par des gaz ou fumée ne provenant pas des risques assurée ;
- Des dommages subis par les plantes lorsqu'aura été enlevé tout ou partie des éléments de l'ossature participants à la stabilité de la serre et prévus par le constructeur ;
- Des dommages subis par les plantes cultivées sous serres dont les films en plastique, selon leur nature, ont été utilisés au-delà des durées prévues, ou lorsque les films ont subi des déchirures intentionnelles d'aération ;
- Des pertes de qualité ou de valeur marchande.

7.3. Valeur assurée

A/- Valeurs assuré de la récolte : Pour déterminer les valeurs assurées des récoltes, il faut rechercher :

- **La production de chaque récolte (en quintaux) :** Pour toutes les serres **contenant** la même récolte, la **production totale** est égale au **produit** du **rendement** de la récolte/serre (Qtz/Serre) **par** le **nombre de serres** renferment la même culture.
- **La valeur assurée de chaque récolte (en DA) :** C'est le **produit** du **prix du prix** unitaire de la récolte **par** sa **production totale**.

B/- Valeurs assurées de la serre, couverture et équipements : Les valeurs assurées sont déterminée séparément pour :

- **Les serres :** c'est le **prix unitaire** de la chapelle, des arceaux métalliques ou du bâti de la serre **multiplié** par le nombre de même type.
- **La couverture :** c'est le **prix unitaire** de la couverture d'une serre **multiplié** par le nombre de serre ayant la même couverture.
- **Les équipements :** C'est la somme des valeurs de tous les équipements se trouvant dans toutes les serres de même type qui se trouve dans l'exploitation. Bien entendu, l'assuré doit préciser la nature de ces équipements.

7.4. Calcul des primes

La tarification des garanties « Dommage aux récoltes » et « Dommage aux Serres et Equipements » se fait séparément sur le contrat Multirisque serres.

Pour les différents articles de la serre (les récoltes, les armatures, la couverture et les équipements éventuels), les **primes** sont obtenues en multipliant la **valeur assurée** de chaque article **par** le **taux** de prime retenue.

Pour les récoltes, les **primes** sont obtenues en multipliant la valeur de chaque récolte (valeurs assurées) **par** le taux de prime retenu pour la serre.

La prime totale est la **somme** des primes des récoltes, des serres de la RC et des dommages aux appareils électriques.

7.5. Echéances des gradients

L'assuré mentionne normalement une **date approximative** de la fin des opérations d'enlèvement de ses récoltes, cette date sera considérée comme : la **date d'expiration** des garanties sur les récoltes et doit figurer impérativement les conditions particulière du contrat.

Pour les serres, la durée de la garantie est annuelle.

7.6. Déclaration de sinistre

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

8. Le contrat D'assurance Multirisques Elevages Avicoles

8.1. Objet et étendue de l'assurance

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

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

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

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

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

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

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

- **Abattage des volailles** : ordonné par le vétérinaire de l'assuré, de la Société ou les pouvoirs publics, décidé exclusivement à titre préventif ou limitatif du dommage.
- **Intoxication alimentaire des volailles** : dont l'assuré n'est pas responsable.
- **Les accidents d'élevage** : tels que :

A/- la mortalité due au froid ou à l'asphyxie résultant :

- D'un dommage électrique tel que défini à la garantie incendie.
- De coupures de courant aux bornes terminales des lignes d'alimentation des locaux de l'assuré.

B/- l'étouffement suite à une frayer soudaine provoquée par la foudre, la tempête, le tonnerre, la grêle, ouragans, tornades ou cyclones.

- **Le risque canicule** : les mortalités consécutives à la canicule sont prises en charge à **(50)% sous la réserve expresse** de la présence et du bon état de fonctionnement des humidificateurs, des extracteurs et du matériel d'isolation dans les bâtiments.

8.2. Exclusion

Les conventions spéciales des garanties du contrat multirisques élevages avicoles énumèrent l'exclusion propre 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.

8.3. Cheptels assurables et durée 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.

8.4. Les valeurs assurées

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

b- 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.

c- 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 élevage), 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.

8.5. Calcul des primes

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

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

8.6. Durée du contrat

Le contrat multirisques élevages avicoles est conclu pour une durée **d'une (01) année ferme**.

8.7. Déclaration de sinistre et franchise

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

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

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

9. Le contrat d'assurance engins et matériels agricoles

9.1. Objet de la police

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

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

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

9.2. Garanties du contrat engins et matériel agricoles

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

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

9.3. Tarification

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

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

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

9.4. Durée du contrat

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

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

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

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

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

9.5. Valeur assurée

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

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

9.6. Primes d'assurance

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

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

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

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

9.7. Déclaration de sinistre

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

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

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

Conclusion

La bancassurance s'est donc imposée en Algérie comme un acteur majeur dans la distribution de produits d'assurance en raison de la saturation du guichetier bancaire, en effet, les produits distribués par les banques sont de plus en plus nombreux et par conséquent un grand nombre de 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 chargés de clientèle. Par ailleurs il existe une certaine difficulté pour faire progresser la relation client dans les banques.

Si les banques ont de nombreux rapports avec leur client, elles ont, paradoxalement, une gestion de la relation client faible et donc la relation client progresse que très peu.

Enfin, l'assurance est une nouvelle stratégie des banques pour une diversification d'activité, aussi l'arrivée des produits d'assurance au sein d'une banque a pu se faire au détriment des produits bancaires classiques, comme nous l'avons vu au cours de cette pratique et donc entraîner une crise de croissance au niveau du chiffre d'affaires de ces banques.



Conclusion Générale



CONCLUSION GENERALE

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

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

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

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

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

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

Tout d'abord, les produits commercialisés par les guichets bancaires doivent être plus simples et plus faciles à comprendre par les clients ; de leur côté, les banques qui commercialisent ce type de produits doivent fournir plus d'effort en terme de formation et de motivation de leur personnel pour être spécialisés dans la commercialisation des produits assurantiels, à côté des investissements en marketing et en publicité pour informer les clients et les rendre au courant des nouveautés des produits offerts. D'autre part, les banques doivent avoir un certain savoir-faire pour fabriquer de nouveaux types de produits assurantiels et

CONCLUSION GENERALE

diversifier ses activités ; mais cette diversification doit être pratiquée avec beaucoup plus d'attention pour que la qualité du service bancaire ne s'en trouve pas amoindries.

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

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



Liste des abréviations



Liste des abréviations

abréviations	Significations
BADR	Banque agriculture et du développement rural
BM	Banque mutualité
SAP	Les sinistres à payer
REC	Les risques en cours
PCN	Paris classe numérique
ACM	Assurance crédit mutuel
MRH	Multi risque habitation
GAV	Garantie accident de la vie
IARD	Incendies, accidents et risques divers
PEP	Plan épargne populaire
CNIL	Le conseil national de l'information et de liberté
BCP	Banque commercial portugues
SAA	Société nationale d'assurance
BNA	Banque national d'Algérie
PME	Petite ou moyenne entreprise
PMI	Petite ou moyenne entreprise industrielle
DAB	Distributeur automatique de billets
QTL	Prix au quintal
QTX	Prix aux quintaux
HA	Hectare
Nbre	Nombre



Liste des Tableaux



Liste des tableaux

Tableaux	Titres	Pages
Tableaux N°1	Le bilan d'une entreprise bancaire	11
Tableaux N°2	Comparaison des avantages entre banque et assurance	22
Tableaux N°3	Historique de la bancassurance	24
Tableaux N°4	Les modèles de développement de la bancassurance	29
Tableaux N°5	Les trois âges de la bancassurance en Europe	30
Tableaux N°6	La tendance des commissions acquises par la BADR	68



**Liste des Figures
et Graphe**



Listes des figures

Figures	Titres	Pages
Figures N°1	Facteur de succès de la bancassurance	26
Figures N°2	L'organigramme de l'agence	62
Figures N°3	Organigramme de la BADR	64
Figures N°4	Eléments clés de la réussite commerciale	72

Listes des graphes

Graphes	Titres	Pages
Graphes N°1	les parts de marché en assurance vie par réseau de distribution en Europe (en pourcentage).	32



Bibliographie



Bibliographie

OUVRAGES

- BELKADI Saliha, sylvie « gestion de la banque », Dunod, Paris, 2002.
- MIKDASHI Z. « les banques à l'ère de la mondialisation », Edit economica, 1998.
- ELIASHEB constant, COUILBANLT François, LA TRASSE Michel, « *les grands principes de l'assurance* »
- HASSID Ali, « *introduction à l'étude des assurances économiques* », ENAL, ALGER, Algérie 1989.
- Lambert DENIS-CLAIR « *économie des assurances* », édition Armand Colin / Masson, Paris, 1996.
- Vered KEREN la bancassurance Edition UE SAIS-JE ? Paris 1997.
- Philippe TRAINAR « la bancassurance généralisation ou déclin de modèle ? » SCOR Papers, France. Aout 2008.
- MARGORIE CHEVALIER et a « la bancassurance dans le monde : une retraite très contrastes » news lettres technique SCOR février 2003, N10.
- HILGERS “ revue économique”. Banquenationale Belgique, Bruxelles, 7 année, Mai 2001.
- Alan LEACH « bancassurance in practice », Muniche Re Group, Muniche, 2001. traduite en français, « the involvement of banks, savings and building societies in the manufacturing marketing or distribution of insurance product ».
- Philippe TRAINAR « la bancassurance généralisation ou déclin de modèle ? » SCOR Papers, France. Aout 2008.
- Lambert DENIS-CLAIR « *économie des assurances* », édition Armand Colin / Masson, Paris, 1996.
- Vered KEREN la bancassurance Edition UE SAIS-JE ? Paris 1997.
- O.Pastre « la banque » collect° les essentiels, Edit Milan. (1997).
- BENNADJI Tahar. Op.cit.
- ZOLLINGERMONIQUE, lamarque ERIC, « marketing et stratégie de la banque », Edition Dunod, 4^{ème} édition 2004.
- DANIAL Jean-Pierre, les enjeux de la bancassurance, Ed de verneuil, paris, 1995.

REVUES, ARTICLES ET COMMUNICATION

- Chevalier Marjorie, Launay Carole et Mainguy Bérange « analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », Scor vie, octobre 2005.
- MARGORIE CHEVALIER et a « la bancassurance dans le monde : une retraite très contrastes » news lettres technique SCOR février 2003, N10.
- MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy.op. cit.
- Incendies, Accidents et risqué divers.
- HILGERS “ revue économique”. Banquenationale Belgique, Bruxelles, 7 années, Mai 2001.
- HADDOUCHE SOUAD.OP. Cit.
- Ibid.
- DE GRYSSE Bernard, « la bancassurance en mouvement », LARCIER, Bruxelles, 2005.

Bibliographie

AUTRE DOCUMENT

- BADR News. Op. cit.
- Document interne de la BADR

TRAVEAUX UNIVERSITAIRES

- AMMIMR Mohande, HADDOUCHE Said, la bancassurance « une nouvelle dynamique en marche pour la BADR » mémoire on ligne. Consulté le 30/06/2021 à 14h.
- KENNOUCHE Adel « la bancassurance en Algérie , cas de la BADR-banque ».

SITES WEB

- www.bonne-assurance.com
- <http://www.zebank.fr/banques/les-differents-taypes-de-banques>.
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire de la banque](http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_la_banque)
- www.wikiipedia.org.
- www.bank-of-algerie.dz
- www.bank-of-algerir.dz
- www.ada-microfinance.org/fr
- www.badr-bank.dz



Table des Matières



Tableaux des matières

Introduction générale	01
Chapitre I : les fondements de la bancassurance	04
Introduction	04
Section 01 : les secteurs bancaire et d'assurances.....	04
I. Secteur bancaire.....	04
I.1. L'histoire de la banque.....	04
I.1.1. La banque dans l'antiquité.....	04
I.1.2. La finance italienne et les premières banques.....	05
I.1.3. L'expansion bancaire depuis le XIXe siècle.....	05
I.1.4. La révolution bancaire à partir 1980.....	05
I.2. Définition.....	06
➤ Définition juridique.....	06
➤ Définition économique.....	06
I.2.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier.....	06
I.2.2. La banque en tant qu'établissement de crédit.....	07
I.2.3. La banque en tant qu'entreprise.....	07
I.3. Typologie de banque.....	07
I.3.1. La banque coopérative (banque mutualise).....	07
I.3.2. La banque commerciale.....	07
I.3.3. La banque publique.....	07
I.3.4. La banque centrale.....	08
I.3.5. La banque de dépôt.....	08
I.3.6. La banque d'affaire.....	08
I.3.7. Banque d'investissement.....	08
I.4. Fonction des banques.....	08
I.4.1. La réception de dépôts.....	08
I.4.2. La distribution des crédits.....	09
I.4.3. Création monétaire.....	09
I.4.4. La gestion des moyens de paiement.....	10

Table des matières

I.5. Le bilan de la banque.....	10
❖ Analyse du bilan des banques.....	10
❖ Présentation du bilan	11
II. Secteur d'assurance et d'une compagnie d'assurance.....	12
II.1. L'histoire d'assurance.....	12
❖ L'assurance maritime dans l'antiquité.....	12
❖ Naissance de l'assurance moderne.....	12
II.2. Définition de l'assurance.....	13
II.3. Les rôles d'assurance.....	13
❖ Rôle social.....	13
❖ Rôle économique.....	14
❖ Le rôle financier de l'assurance.....	14
❖ Rôle de prévention.....	14
II.4. Définition d'une compagnie d'assurance.....	15
II.4.1. spécificité des compagnies d'assurance.....	15
II.5.1. Le bilan d'une compagnie d'assurance.....	16
Classe 1 : Fonds propres et provision techniques.....	16
❖ Provision de garantie.....	16
❖ Provision pour complément obligatoire aux dettes techniques	17
❖ Provision pour risque catastrophique.....	17
Classe 5 : Dettes.....	17
Les sinistres à payer (SAP)	17
1. Les dettes certaines :.....	17
2. Les dettes évaluées :.....	18
3. Les dettes estimées :.....	18

Table des matières

Provision mathématiques.....	20
• Les provisions mathématiques en assurances de personnes.....	20
• Les provisions mathématiques liées aux accidents corporels.....	20
Classe 4	20
-Les sinistres et frais à recevoir sur cession.....	20
-Les primes reportées sur 1 an et plus d'un an.....	20
-Primes émises à recouvrer.....	21
-Recours à recevoir.....	21
-Placement des engagements réglementés.....	21
SECTION 02 : généralités sur la bancassurance.....	23
1. Définitions et historique de la bancassurance.....	23
1.1. Quelques définitions.....	23
1.2. Le développement historique de la bancassurance.....	24
2. Les raisons d'être et les facteurs favorisant le développement de la bancassurance....	25
2.1. Les facteurs favorisant le développement de la bancassurance.....	26
3. Les produits distribués par la bancassurance.....	26
3.1. Les assurances aux particuliers : assurance de bien et de responsabilités.....	27
3.2. Assurance particuliers : assurance de personnes.....	28
3.3. Les produits développés pour les réseaux bancaires	28
Section 03 : La bancassurance à travers l'international.....	29
1. Les modèles de la bancassurance.....	29
2. Les expériences de certains pays.....	30
2.1. La bancassurance en Europe.....	30
2.2. La bancassurance en Amérique.....	33
2.3. La bancassurance en Afrique du nord.....	34
2.4. La bancassurance en Asie.....	34
Conclusion.....	36
Chapitre II : l'analyse de la bancassurance.....	37

Table des matières

INTRODUCTION.....	37
Section 01 : les enjeux de la bancassurance	37
I.les apports de la bancassurance pour les banques	37
1. La rentabilité	37
2. L’effet de taille de la gamme	37
3. La fidélisation de la clientèle.....	38
4. Le renforcement des fonds propre.....	38
5. Un moyen de diversification	38
II. les enjeux de la bancassurance pour les compagnies d’assurance.....	41
1. les apports de la bancassurance pour les compagnies d’assurances.....	41
1.1. L’accès a une large clientèle	41
1.2. Une meilleure appréciation des risques	41
1.3. Le renforcement des fonds propres.....	42
1.4. L’amélioration de la rentabilité	42
1.5. Réduction des couts	42
III. Les enjeux de la bancassurance pour les clients	43
1. l’amélioration de la qualité des prestations.....	43
1.1. La commodité d’accès.....	44
1.2. L’amélioration de l’offre.....	44
1.3. L’amélioration du service après-vente	44
III. Les enjeux de l’inclusion financière.....	44
1. Définition de l’inclusion financière	44
2. l’importance de l’inclusion financière et ses objectifs.....	45
3. Mode opératoire	46
4. la micro-finance.....	46
SECTION 02 : LIMITES ET RISQUES DE LA BANCASSURANCE.....	48
1. Pour les banques.....	48
1.1. Les limites économiques.....	48
1.2. Les limites psychologiques.....	51
1.3. Les limites techniques.....	52

Table des matières

2- pour les assureurs :	54
2-1- le transfert du centre de décision	54
2.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques.....	54
2.3. Le secret bancaire.....	54
3. Pour l'économie (l'Etat).....	55
3.1. Les effets sur le niveau de solvabilité (double effet de levier).....	55
3.2. L'aléa moral.....	55
3.3. Restreindre la concurrence	56
3.4. Le risque de contagion.....	56
SECTION 03 : Les facteurs clé de succès de la bancassurance.....	57
1. Les facteurs exogènes.....	57
1.1. Un environnement légal et fiscal favorable.....	57
1.2. Les facteurs culturels et comportementaux.....	57
1.3. Taux de pénétration de l'assurance.....	58
2. facteurs endogènes.....	58
2.1. Un modèle de gestion intègre (le système d'information).....	58
2.2. Les caractéristique des produits commercialisée.....	58
2.3. Les modèles retenus.....	59
2.4. Le management	59
2.5. La formation des vendeurs.....	59
2.6. Motivations de réseau (système de rémunération).....	59
Conclusion.....	61
Chapitre III: la bancassurance en Algérie (cas pratique au sein de la BADR).....	62
INTRODUCTION.....	62
Section 01 : présentation et définitions de la BADR.....	62
1. Présentation de la BADR.....	62
1.1. Historique et évolution de la BADR.....	62
1.2. Présentation de l'agence d'accueil.....	63
1.3. Organisation générale de la BADR.....	65

Table des matières

1.4. La pratique de la bancassurance a la BADR.....	67
Section 02 : L’analyse de la convention de la bancassurance entre SAA et BADR.....	68
1. Organisation et structure de la bancassurance au sein de la BADR.....	68
1.1. Avantage, Entraves et pistes d’amélioration.....	70
Les mission et objectifs de la BADR.....	75
1. Les missions de la BADR.....	75
2. Les objectifs de la BADR.....	75
Section 03 : Les produits distribués au sein de la BADR.....	76
1. Le contrat grêle.....	76
2. Le contrat Incendie des récoltes.....	78
3. Le contrat Multirisque Bétail	80
4. Le contrat Multirisques Exploitation Agricoles.....	82
5. Le contrat Multirisques Jeunes Plantation.....	84
6. Le contrat d’assurance Multirisques Palmiers Dattiers.....	86
7. Le contrat Multirisques Serres.....	88
8. Le contrat D’assurance Multirisques Elevages Avicoles.....	91
9. Le contrat d’assurance engins et matériels agricoles.....	94
Conclusion.	96
Conclusion générale.	97
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Bibliographie	
Table des matières	
Annexes	



Annexes





الشركة الوطنية للتأمين SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCE

Société par actions au capital social de 20 Milliard de Dinars
Siège Social et Direction Générale : 05, BD Ernesto - Cité Guévara - Alger
R.C. : 00.6.0012692 - Tél. : (021) 021 43 97 60/61 - Fax : 021 43 92 16

Direction Régionale :

Agence :

DECLARATION D'ACCIDENT " RISQUES DIVERS "

(Incendie - Dégâts des Eaux - Vol - Bris de glaces)

Assuré	Tiers ou Victime
Nom et Prénom :	Nom et Prénom :
Adresse :	Adresse :
Date du sinistre :	Nom et adresse de la Cie d'Assurance :
Lieu du sinistre :	Police :
Nature des dommages :	Nature des dommages :
Police N° :	Rapport du Darak-El-Watani :
Effet de la Police :	Établie le :

CIRCONSTANCES DE L'ACCIDENT

.....

.....

.....

.....

.....

Nom de l'Expert Mandaté

Le :

Signature

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Direction Régionale de :

Agence :

ASSURANCE MULTIRISQUES BETAIL DECLARATION DE SINISTRE

Assuré:

Qualité :

Adresse :

N° de Police:

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

Date du sinistre : heure.....

Date de déclaration du sinistre :

Lieu du risque :

Nature du sinistre : - Mortalité - Incendie - Accidents
- Abattage - Dégâts des eaux - Autres

Signalement complet de l'animal :

- N° d'identification :
- Espèce :
- Race :
- Sexe :
- Age :
- Robe :

Causes et circonstances de survenance du sinistre :

.....
.....

Nom du vétérinaire traitant :

Adresse :

Date et heure du constat :

.....

Fait à, le

Le déclarant :

Qualité :

Signature

Document reçu par l'agence le :

POLICE Multirisque Bétail
N° : 13402 - -12639
Conditions Particulières

Le présent contrat est régi 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 qu'il est stipulé dans 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 en projet

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 25/06/2021 Date d'échéance 24/06/2022 Contrat Ferme

Assuré

Nom/Raison sociale Mr II
 Adresse dd 15000 TIZI OUZOU
 Activité Agriculture Profession Acheteur
 Observation _____

Souscripteur

Nom/Raison sociale L'ASSURE Adresse dd

Risque Assuré

Police flotte, liste des risques en annexe.

Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions		7.050,00
Dégâts des Eaux		1.410,00
<i>Franchise de 10 % avec un min de:</i>	10,00	
<i>Limite de Garantie</i>	587.500,00	
Extension : Inondations		1.410,00
<i>Franchise de 10 % avec un min de:</i>	10,00	
<i>Limite de Garantie</i>	587.500,00	
Tempête, Grêle et Vents Violents		1.410,00
<i>Franchise de 10 % avec un min de:</i>	10,00	
<i>Limite de Garantie</i>	587.500,00	
Extension: Recours Voisins&Tiers		375,00
RC Générale		1.000,00
<i>Franchise 10% sur Dommages materiel</i>	10,00	
<i>Limite Dommages Corporels</i>	2.500.000,00	
<i>Limite Dommages Matériels et Immat</i>	1.500.000,00	
Mortalité du Bétail		99.495,00

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
112.150,00	250,00	21.356,00	0,00	120,00	133.876,00

Fait à TIZI OUZOU, le 24/06/2021

Le Souscripteur



SAA

***** Détail des Risques Assurés *****

Date Edition : 24/06/2021

Page : 1 / 1

Agence : 13402 A.L.E.TIZI OUZOU Produit : 2212 No Police : **** 2212000046 Assuré : Client

No	Désignation	Type Elevage	Age	Boucle	Val P à N	Val Assuré	Val Bâtiment	Approv (DA)	Mat Expl (D)	March (DA)	Cheptal (DA)	Pleine O/N	Admis Ass	Prime
001	GENISSE N°01*MATERIEL EX	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	253612	-	392.400,00	2.000.000,00 D	-	103.550,00	-	3.139.200,00	Oui	Oui	55.809,56
002	GENISSE N°02	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	254538	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
003	GENISSE N°03	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	254964	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
004	GENISSE N°04	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	703821	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
005	GENISSE N°05	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	702383	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
006	GENISSE N°06	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	254681	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
007	GENISSE N°07	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	253984	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
008	GENISSE N°08	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im	2 Ans	253728	-	392.400,00	-	-	-	-	-	Oui	Oui	28.919,88
Total												Non	Non	258.248,72

Fait à TIZI OUZOU, le 24/06/21

Le Souscripteur

Pour la SAA



**Police
en Projet**

Police - Assurances Engins Agricoles
N° : 13402 - -12608
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
Téléphone	
Branche/Catégorie	2317 Assurances Engins Agricoles
Date d'effet	25/06/2021
Date d'échéance	24/06/2022
Fax	
	Contrat Ferme

Assuré	
Nom/Raison sociale	Mr DD
Adresse	TIZI OUZOIU 15000 TIZI OUZOU
Activité	Agriculture
Profession :	Arboriculteur, Agriculteur
Observation	ASSURANCE EN FAVEUR ALE BADR...

Souscripteur	
Nom/Raison sociale :	DD
Adresse	TIZI OUZOIU

Risque	
1	TRACTEUR AGRICOLE+MATERIEL ATELE
Adresse	: TIZI OUZOU
Ville	: 15000 TIZI OUZOU

Caractéristiques	
Usage Matériel Agricole	Besoins Propres et des Tiers
Genre Matériel Agricole Roulant	Tracteur à Roue
Marque Engin	MAHINDRA
N° Châssis ou de Série	ZE44455222
N° d'immatriculation du Coprs	12336554
Date Mise en Circulation	05/01/2021
Valeur Assurée	4.440.000,00 DA
Genre Matériel Agricole Attelé	REMORQUE+PULVERISATEUR+FAUCHEUSE
N° Châssis ou de Série	4556666
Année d'Acquisition	05/01/2021
Valeur Assurée	2.300.000,00 DA
Durée des Travaux Agricoles (Recours)	Plus de 3 Mois

Garanties	Capital	Taux	Prime
Incendie/Explosions			22.012,00
Vol (Marchandises/Equipements)		2,70?	9.099,00
<i>Franchise Absolue: 2 000 DA du Montant de l'Indemnité</i>			
	2.000,00		
Dommages Accidentels		3,00 %	101.100,00
<i>Franchise Absolue: 2 500 DA du Montant de l'Indemnité</i>			
	2.500,00		
Extension: Recours Voisins&Tiers		16,00?	80.000,00

**Police
en Projet**

Police - Assurances Engins Agricoles
N° : 13402 - -12608
Conditions Particulières

Décompte de prime					
Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
212.211,00	250,00	40.367,59	0,00	80,00	252.908,59

Fait à TIZI OUZOU, le 24/06/2021

Pour la SAA

Le Souscripteur



**Police
en Projet**

**Police - Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)
N° : 13402 - -12164**

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 : 1200 Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S) Contrat Ferme
 Date d'effet : 25/06/2021 Date d'échéance : 24/06/2022

Assuré

Nom/Raison sociale : Mme DD
 Adresse : DD 15660 MAKOUDA
 Activité : Sans précision Profession : Sans Précision
 Observation : _____

Souscripteur

Nom/Raison sociale : DD Adresse DD

Caractéristiques Police

Franchise de 2% des dmgs avec un min de 30.000 DA
 Garantie limitée à 80% du capital assuré

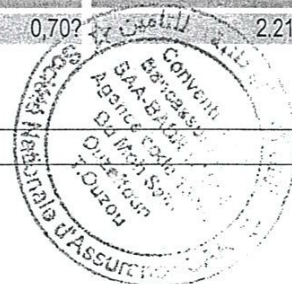
Objet

1 HABITATION
 Adresse : _____
 Ville : SS : 15660 MAKOUDA

Caractéristiques

Qualité de l'Assuré	Propriétaire (Immobilier)
Type de construction	Logement Individuel
Nombre d'étages	1
Nombre de pièces	4
Usage	Habitation
Année de construction	2007
Superficie globale de la construction	81,21 m ²
Zone Sismique	Tizi Ouzou A: Mizrana
Code Géographique	15-MIZRANA
Normes parasismiques	Construction conforme
Permis de construire	Oui
Nature de l'Acte de la construction	Acte Administratif

Garanties	Capital	Taux	Prime
8431.1 CAT-NAT Immobilier	3.167.190,00	0,70%	2.217,03
Valeur Assurée	3.167.190,00		
Prime de base	2.217,03		



**Police
en Projet**

Police - Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)

N° : 13402 - -12164

Conditions Particulières

Décompte de prime					
Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
2.217,03	250,00	0,00	0,00	80,00	2.547,03

Fait à TIZI OUZOU, le 24/06/2021

Pour la SAA

Le Souscripteur

