



UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMÉRI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE



MÉMOIRE DE FIN DE CYCLE

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

Spécialité : Finance et Banque

Thème

La bancassurance

Au sein de la BADR Tizi-Ouzou

Présenté par :

HADJ AKLI Lydia

GAHFIF Yasmine

Dirigé par

ABIDI Mohamed

Membres de jury :

Président : ACHIR Mohamed,

MCB,

UMMTO

Examineur : LOUGGAR Rosa,

MAA,

UMMTO

Rapporteur : ABIDI Mohamed

MCB,

UMMTO

Promotion 2022/2023

Remerciements

Nous souhaitons exprimer nos sincères remerciements à notre promoteur, Monsieur ABIDI Mohamed, pour nous avoir accordé l'honneur de nous encadrer et pour ses orientations et suggestions efficaces ainsi que ses conseils judicieux.

Nos remerciements les plus sincères et notre profonde gratitude s'adressent également aux enseignants qui nous ont enseigné depuis notre première année.

Nous aimerions également remercier chaleureusement le personnel de l'agence BADR de Tizi Ouzou pour leur encadrement durant notre stage et pour avoir mis à notre disposition toutes les informations nécessaires à la réalisation de notre travail.

Nous souhaitons également exprimer nos sincères remerciements et notre profonde gratitude aux membres du jury qui nous feront l'honneur de juger notre travail.

Enfin, nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail et qui se sont dévoués pour nous apporter leur aide.

DEDICACES

Je dédie ce travail à

À mes chers parents,

Votre soutien, votre amour infini et vos sacrifices ont façonné la personne que je suis aujourd'hui, et je suis profondément reconnaissante pour tout ce que vous avez fait pour moi.

Je ne pourrai jamais assez-vous remercier pour tout ce que vous avez fait et continuez de faire pour moi.

À mes chers frères,

Ali et Rabah, vous êtes bien plus que des frères pour moi, vous êtes mes amis, mes confidentes et mes complices. Je tiens à vous remercier du fond du cœur pour tout ce que vous apportez à ma vie.

À ma famille,

*Mes chères tantes et oncles et à ma chère grand-mère, merci pour votre soutien. Je vous aime.
Et à toutes la famille.*

À mes amis,

Ma chère Cylia, sache que tu es bien plus qu'une simple amie pour moi, tu es mon âme sœur, mon pilier dans ma vie. Ainsi, à, Hanane, Farida, Kossaila, et à tous mes amies, je vous aime et je vous remercie pour votre soutien.

A toi Yasmín,

Je tiens à te remercier du fond du cœur pour cette expérience inoubliable que nous avons vécue ensemble.

Je suis extrêmement reconnaissante d'avoir eu la chance de partager cette expérience avec toi.

Merci à tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin dans réalisation de ce travail, Dieu merci.

Lydia

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail en signe de reconnaissance et de respect à

À mes chers parents :

Qui m'ont souvent guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin, qui ont été à mes côtés et m'ont soutenu durant toute ma vie, et pour tous c'est sacrifiés, leur amour leur soutien et leur prière tout au long de mes études, je te dédie ce travail en témoignage de mon profond amour que Dieu le Tout-Puissant puisse vous préserver et vous accorder la santé, longue vie et bonheur.

À mon cher fiancé :

« Djamel » pour son encouragement et son soutien moral qui m'a toujours poussé et motivé dans mes études.

À mes chers frères:

LOTFI, ZINEDINE et MEHDI avec sa femme SIHEM pour leur encouragement et leur soutien.

À toute ma famille et personne proche à moi pour leur soutien tout au long de mon parcours universitaire, et à mes amis sans exception.

À mon binôme LYDIA:

Avec qui j'ai partagé les moments les plus durs de ce mémoire je tiens à te remercier du fond de mon âme, j'ai de la chance de t'avoir ami, copine, binôme et même sœur pour cette magnifique expérience avec toi. Que ce travail soit l'accomplissement de vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infailible, merci encore une fois être toujours là pour moi.

Merci à tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin dans réalisation de ce travail.

Je remercie ALLAH de m'avoir aidé pour arriver de ce que je suis maintenant.

Yasmine

Liste des figures

Figures	Titres	Pages
Figure N° 01	Facteurs de succès de la bancassurance	27
Figure N° 02	Organigramme de la SAA la direction régionale de Tizi-Ouzou	76
Figure N° 03	L'organigramme d'AMANA ASSURANCE	84
Figure N° 04	Le logo de BADR banque	91
Figure N° 05	Organigramme de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580	99

Liste des graphes

Graphes	Titres	Pages
Graphe N° 01	Les parts de marché en assurance vie par réseau de distribution en Europe (en pourcentage)	34
Graphe N° 02	Les actionnaires de l'assurance AMANA.	79

Liste des tableaux

Tableaux	Titres	Pages
Tableau N° 01	Les termes sensiblement équivalant utilisé par les banquiers et les assureurs.	16
Tableau N° 02	Les branches principales de l'assurance	22
Tableau N° 03	Histoire de la bancassurance à l'échelle internationale	26
Tableau N° 04	Comparaison des avantages entre la banque et l'assurance	30
Tableau N° 05	Les modèles de développement de la bancassurance	33
Tableau N° 06	Les trois âges de la bancassurance en Europe	34
Tableau N° 07	Rendement de la bancassurance (SAA-BADR) pour l'an 2021	77
Tableau N° 08	Produit AMANA ASSURANCE	80
Tableau N° 09	Réseau de distribution AMANA ASSURANCE	80
Tableau N° 10	Taux de réduction appliqué sur le tarif individuel	86
Tableau N° 11	La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel »	87
Tableau N° 12	La couverture d'un contrat d'assurance scolaire	88
Tableau N° 13	L'évolution de La bancassurance au sein de la BADR pour l'année 2021/2022	105

Liste des abréviations

- **BADR** : banque d'Agriculteur et du Développement Rural
- SAA** : Société Nationale d'Assurance
- **ACM** : Assurance de Crédit Mutuel
- **IARD** : Incendies Accidents Risques Divers
- **BIAT** : La Banque internationale arabe de Tunisie
- AMANA** : société d'assurance de prévoyance et sante
- CNA** : conseil nationale des assurances
- **PIB** : produit intérieur brut
- **UAR** : Union des Assurances de Paris
- **PDG** : président directeur générale
- **SAPS** : La Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé
- **MACIF** : Mutuelle d'Assurance des Commerçants et Industriels de France
- **BDL** : Banque de Développement Local
- **CRMA** : La Caisse Nationale de Mutualité Agricole
- **BNA** : banque nationale Algérien
- **AP** : L'assurance de la personne
- **GAM** : Assurances Générale Assurance Méditerranéenne
- **TALA** : TAAMINE LIFE ALGERIE
- BEA** : banque extérieure d'Algérie
- SPA** : société par actions
- CAAT** : compagnie algérienne d'assurance de transport

- **FNI** : fonds national d'investissement
- **CAAR** : compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- **CARDIF** : CARDIF EL DJAZAIR une compagnie d'assurance de renommée mondiale présente dans 42 pays.
- **CIAR** : la Compagnie internationale d'assurance et de réassurance
- **CNEP** : caisse nationale d'Epargne et de Réassurance
- **FNI** : le Fonds National d'Investissement
- **AGLIC**: Algerian Gulf Life Insurance Company
- **CASH** : Compagnie Algérienne des Assurances Sociales
- **ARC** : Assurance Remboursement Crédit
- **ITT** : Incapacité Temporaire et Total
- **IPP** : Incapacité Partielle permanente
- **PME** : petit moyenne entreprise
- **PMI** : petit moyenne industrie
- **CIB** : carte internationale bancaire
- **CRMA** : caisse régional de mutualité Agricole

Sommaire :

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

Chapitre I : Aspects théorique de la bancassurance

Introduction	04
Section 1 : Les notions de la banque et les concepts de l'assurance.....	05
Section 2 : Définition et historique de la bancassurance.....	23
Section 3 : La bancassurance dans le monde	33
Conclusion	43

Chapitre II: L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs

Introduction	44
Section 1 : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs	45
Section 2 : Les produits commercialisés par la bancassurance	60
Section 3 : Les accords entre la BADR et les deux assurances SAA/AMANA.....	69
Conclusion	89

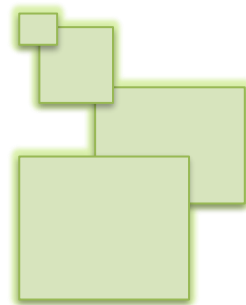
Chapitre III : la pratique de la bancassurance au sien de la BADR

Introduction	90
Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil BADR	91
Section 2 : L'étude de la réalisation d'opération d'assurance au niveau de la BADR.....	100
Conclusion	107
Conclusion générale	108

Bibliographie

Annexes

Table des matières



Introduction générale

Introduction générale

Au cœur du système financier, les piliers fondamentaux que sont les banques et les assurances jouent un rôle prépondérant dans la dynamique économique. Ces acteurs clés, en transformant l'épargne en investissement, contribuent de manière significative à la création de richesse et d'opportunités d'emploi, favorisant ainsi le progrès et la croissance économique. Dans cette perspective, la prise de conscience de l'importance de l'interaction entre la banque et l'assurance a engendré l'émergence d'une synergie, matérialisée par le phénomène de la bancassurance, qui se caractérise par la distribution des produits d'assurance par les canaux des institutions bancaires et financières.

La bancassurance s'est épanouie en réponse à une vision stratégique des banques, cherchant à diversifier leurs sources de revenus tout en élargissant leur gamme de produits. Cette initiative vise à renforcer la satisfaction et la fidélisation des clients, en parallèle avec une amélioration de la rentabilité du réseau bancaire existant. En abolissant progressivement la barrière historique entre la banque et l'assurance, la bancassurance a fusionné ces deux univers autrefois distincts.

En Europe, notamment en France, la bancassurance s'est progressivement développée sous l'égide des banques, d'abord en mettant l'accent sur l'assurance-vie, puis dans les domaines de l'assurance-dommages à partir des années 1970. Cette expansion illustre une stratégie basée sur les facteurs clés de succès des banques par rapport aux autres acteurs du marché de l'assurance.

En Algérie, les réseaux bancaires et financiers ont pris une initiative notable en diversifiant leur offre vers le domaine de l'assurance. La bancassurance a pris racine sur le marché algérien suite à la promulgation de la loi N° 06-04 du 20 février 2006, amendement de l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Une étape décisive a été franchie en 2008 avec le premier partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

Face à ce contexte, il est opportun d'examiner en profondeur ce phénomène de la bancassurance, qui a conduit les banques à dépasser la division traditionnelle entre les domaines bancaire et assurantiel. Cette étude vise à analyser les réalités, les évolutions et les enjeux de cette convergence, tout en explorant les raisons qui ont incité les banques à intégrer la commercialisation de contrats d'assurance dans leurs activités.

Notre recherche est centrée autour d'une question fondamentale à laquelle nous chercherons à apporter une réponse : « **Quelles sont les raisons qui ont conduit les banques et les compagnies d'assurances à choisir la bancassurance ?** »

Afin de répondre à cette question, notre étude s'articule autour des questions subsidiaires suivantes :

- Quelles sont les origines de la bancassurance et quels sont les types de produits qu'elle englobe ?
- Quels objectifs spécifiques la bancassurance poursuit-elle dans le contexte algérien, et quels facteurs clés contribuent à son succès ?
- Comment s'est développée la bancassurance en Algérie ?
- Comment les sociétés d'assurance AMANA et SAA, ainsi que la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), organisent-elles la commercialisation des produits tels que l'assurance voyage, l'assurance multirisque bétail ?

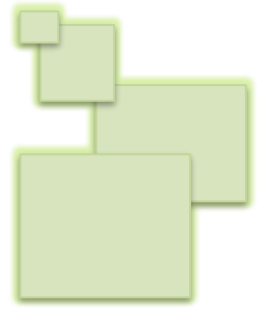
Afin de répondre aux questions précédemment posées, nous avons choisi d'utiliser trois méthodes distinctes de recherche :

Méthode descriptive : Nous l'appliquerons dans le premier chapitre intitulé "Aspects Théoriques de la Bancassurance". À travers ce chapitre, nous explorons les fondements théoriques de la bancassurance, son développement historique ainsi que les motivations sous-jacentes des institutions financières pour adopter cette approche intégrée. Notre objectif est de mettre en évidence l'importance de cette convergence tant pour les acteurs du secteur financier que pour les clients.

Méthode analytique : Le deuxième chapitre se penchera sur "l'essor de la Bancassurance en Algérie". Dans ce contexte, nous analyserons de manière approfondie les objectifs spécifiques de la bancassurance dans le contexte algérien, mettant en lumière la progression de ce modèle depuis son introduction dans le pays. De plus, nous discuterons des différents produits offerts par la bancassurance en Algérie, avec un accent particulier sur ceux proposés par la BADR en collaboration avec ses partenaires d'assurance.

Méthode d'étude de cas : Cette approche sera mise en œuvre dans le troisième chapitre. Le dernier chapitre présentera une "Présentation Générale de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)". Au sein de ce chapitre, nous fournirons une description détaillée de cette institution financière, mettant en avant son rôle crucial dans le développement du secteur agricole et rural en Algérie, ainsi que sa position en tant que banque universelle. Nous explorerons également son réseau étendu et son engagement envers les besoins changeants du secteur bancaire. Enfin, nous mènerons une "Étude Pratique des Procédures de Souscription de Contrats d'Assurance Spécifiques" proposés par la BADR. À travers cette étude, nous examinerons minutieusement les différentes étapes de souscription pour des produits d'assurance tels que l'assurance voyage, l'assurance multirisque bétail. Cette analyse concrète nous permettra de mieux comprendre comment la BADR intègre ses services bancaires et d'assurance pour répondre aux besoins spécifiques de sa clientèle.

En somme, cette étude vise à approfondir la compréhension de la bancassurance au sein de la BADR, en explorant son origine, son développement, ses objectifs et les produits spécifiques qu'elle propose. En reliant les mondes bancaire et assurantiel, la bancassurance contribue à offrir des solutions financières intégrées et à soutenir le développement économique et social en Algérie.



Chapitre I

Aspects théorique de la bancassurance

Introduction :

Si les banques et les assurances ont longtemps vécu séparées, on assiste depuis ces vingt dernières années à une disparition des frontières, le paysage de la finance connaît de profondes mutations et le temps où les établissements de crédit se contentaient de distribuer des produits bancaires tandis que les assureurs se cantonnaient à commercialiser des contrats d'assurance est révolu.

La bancassurance est un terme utilisé pour décrire la convergence des services bancaires et des services d'assurances au sein d'une même entité. Il s'agit d'une approche intégrée qui permet aux institutions financières de proposer à leurs clients à la fois des produits bancaires traditionnels tels que des comptes courants, des prêts et des services de paiements, ainsi que des produits d'assurances comme des polices d'assurances-vie, des assurances habitation, automobile.

En tout état de cause, la bancassurance traduit une idée de collaboration entre la banque et l'assurance, chacune cherche à travers cette stratégie à proposer une offre financière la plus possible. L'idée fondamentale est donc de proposer aux clients une offre globale patrimoniale en épargne à long terme en crédit et en service. Cette offre valorise les services et leur donne des outils supplémentaires.

Dans ce chapitre intitulé « aspects théorique de la bancassurance », nous étudierons le secteur de la bancassurance, on mettra en évidence le concept et les notions, ses fondements théoriques, donner un aperçu historique de la bancassurance, et nous terminons par l'importance de la bancassurance.¹

¹ Alain Borderie Michel Lafitte, édition revue banque, 2004.

Section 01 : Les notions de la banque et les concepts de l'assurance.**1. Les notions de la banque :**

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.

Les banques sont des entreprises dont l'activité spécifique s'exerce dans un cadre complexe, concurrentiel et réglementé. En effet, une banque est un établissement qui reçoit du public des dépôts de fond qu'elle réemploie pour son propre compte en opérations de crédits.

Comme toute autre entité économique, les banques sont appelées à assurer la continuité de l'existence de ses entreprises dans les conditions les plus normales possible de leur activité.

Après une brève définition de la banque, nous poursuivrons en examinant le rôle et les fonctions des banques, et en terminerons par le développement de ses métiers.

1.1. 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 :

1.1.1. La banque dans l'antiquité :

L'histoire de la banque suit les grandes étapes de l'histoire de la monnaie même si certaines opérations financières coutumières des banques, comme les prêts à intérêts, ont pu être relevées depuis la plus haute antiquité avant même l'invention de la monnaie. On peut faire remonter l'origine de la banque à Babylone, où, dès le II^e millénaire av. le prêt sur marchandises (particulièrement les grains) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.

En Grèce, des spécialistes, dont les locaux sont protégés, reçoivent des dépôts et peuvent jouer un rôle d'intermédiaire notamment dans les commandites maritimes. Sous l'empire romain, les financiers de l'époque, les Argentarii, jouent un rôle semblable, mais ajoutant à leur activités l'avance de fonds pour le compte de leur client, 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 banquiers mais pas de banque au sens institutionnel, va se perpétuer dans toute la période du haut moyen-âge.²

1.1.2. 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 voûte 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'effectue à Amsterdam où est fondée la banque d'Amsterdam en 1609, ou à Londres où apparaît la Banque d'Angleterre en 1694.

1.1.3. L'expansion bancaire depuis XIX^{ème} 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 Hautes 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 1929 ne sont pas favorables à l'expansion du secteur bancaire. L'expérience prouve que généralement des banques centrales « prêteur de dernier ressort », ne garantissent pas la stabilité financière, c'est le trésor qui conduit toute la politique de crédit et les banques ont principalement un rôle de collecte.

1.1.4. La révolution bancaire à partir 1980 :

Avec l'arrivée des changes flottants et le moindre souci de tenir son taux de 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, les banques et l'assurance peuvent se mêler, de même, les banques peuvent devenir agent de change.

² La finance pour tous.com

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.³

1.2. Définition de la banque :

Il existe plusieurs définitions du terme banque :

Une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne du client, accord des prêts et offre des services financiers.

Shaw définit la banque comme étant intermédiaires financiers avec lequel un particulier est le plus souvent en relation. Une personne ayant besoin d'un prêt pour acheter une maison ou une voiture l'obtient généralement d'une agence bancaire.

Une autre définition : les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque ; ils peuvent effectuer certaines opérations connexes à leur activité ; ils peuvent également fournir des services d'investissement.

Frederic Mishkin définit la banque comme étant « des institutions financières qui acceptent les dépôts et qui font des crédits ».

Les banques effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agence. Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : opération par intérêt, accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatique dans les lieux publics.

A partir des définitions retenues, nous pouvons définir la banque est un intermédiaire entre les offreurs et les demandeurs de fonds et cette fonction s'interprète par la collecte des dépôts et l'octroi de crédits.

- **Définition économique**

La Banque est une institution financière qui agit en tant qu'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux excédentaires et ceux qui ont besoin de capitaux. Les banques offrent une variété de services financiers, tels que le dépôt de fonds, l'octroi de prêts, l'émission de cartes de crédit, la gestion des paiements et le conseil financier.

³ ESTHER JAFFERS, PAUL PALION dans revue d'économie financière 2012. N°105. P1.03 à 114.

En outre, les banques facilitent les transactions financières en fournissant des services de paiement, tels que les virements bancaires, les chèques et les cartes de crédit. Elles offrent également des services de gestion de trésorerie aux entreprises, des conseils en matière de placement et de financement, ainsi que des produits d'assurances et d'investissement. Les banques sont réglementées par des organismes gouvernementaux afin de garantir leur stabilité et d'assurer la protection des dépôts des clients. Ces réglementations visent à prévenir les risques systématiques, à promouvoir la transparence financière et à maintenir l'intégrité du système financier.

En résumé, la banque est une institution économique qui agit comme un intermédiaire financier en collectant des dépôts et en accordant des prêts ; tout en offrant une gamme de services financiers aux individus et aux entreprises.⁴

➤ **Définition juridique**

Varie selon les législations de chaque pays. Toutefois, il existe des éléments communs dans la plupart des définitions juridiques. D'une manière générale, la définition juridique de la banque se réfère à une institution financière autorisée par la loi à exercer des activités bancaires. Les lois régissant les banques sont généralement spécifiques et détaillées, et elle définit les critères et les conditions pour qu'une entité soit considérée comme une banque.⁵

Voici quelques éléments couramment présents dans les définitions juridiques des banques :

- ✓ **Autorisation légale :** doit être dument autorisée par les autorités compétentes, telles que les organismes financière ou les banques centrales. Elle doit satisfaire à des critères spécifiques et obtenir une licence bancaire pour exercer ses activités.
- ✓ **Activités bancaires :** précisent généralement les activités que les banques sont autorisées à exercer.
- ✓ **Réglementation :** sont soumises à des réglementations strictes pour assurer la stabilité financière, la protection des consommateurs et la prévention des activités illégales telles que le blanchiment d'argent.

⁴ [http:// www.economie. gouv.fr](http://www.economie.gouv.fr)

⁵ [http ;//infinance.fr](http://infinance.fr) « la banque ».

- ✓ **Protection du déposant :** incluent souvent des dispositions pour la protection des déposants. Cela peut se traduire par des garanties de dépôts, qui assurent la restitution des fonds des clients en cas de faillite de la banque jusqu'à un certain montant fixé par la loi.

Il est important de noter que la définition juridique de la banque peut varier d'un pays à l'autre en raison des différents législatifs et réglementaires. Par conséquent, il est essentiel de se référer à la législation spécifique du pays concerné pour obtenir une définition précise de la banque selon le droit en vigueur.⁶

1.2.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier :

Exerce une responsabilité clé dans l'économie. Elle collecte les dépôts de ses clients et les utilise pour accorder des prêts et des crédits à d'autres emprunteurs. Cela permet une allocation efficace des ressources financières en dirigeant l'épargne vers des investissements productifs. En résumé, la banque facilite les transactions financières, mobilise l'épargne et offre des services essentiels à ses clients.

1.2.2. 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 ».⁷

1.2.3. La banque en tant qu'entreprise

La banque ne connaît 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.

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.⁸

⁶ O. Pastre « la banque » collect^o les essentiels, édition Milan 1997.

⁷ BELKADI SALIHA SYLVIE « gestion de la banque » Dunod Paris, 2002, p1

⁸ MIKDASHI.Z. « les banques à l'ère de la mondialisation » édition Economica 1998, p7

1.3. Le rôle de la banque :

L'activité essentielle des banques est de jouer le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs des capitaux :

- **La gestion de l'argent de clients :** Une banque est une institution financière qui se charge de la gestion de l'argent des clients et le traitement de leurs activités commerciales en les facilitant et pour attirer le plus grand de clients, les banques propose de services financière annexés concurrentiels pour inciter les gens à déposer l'argent chez eux .
- **Acceptation des dépôts :** Une collecte et réserve l'argent du gens sous forme de dépôts qui sont généralement remboursable sur demande ou après l'expiration d'un délai fixe .le dépôt de l'argent dans ces institutions financières donne plus de sécurité aux clients.
- **Accord des crédits :** La banque prête de l'argent a ceux qui en besoin sous forme de crédits bancaire contre des intérêts et des garanties. C'est l'activité bancaire la plus rentable car elle représente plus des deux tiers des recettes des banques.
- **Facilité des opérations des paiements :** Un des services sur lequel se basent les banques, pour attirer le plus grand nombre de client, sont les devers moyen de paiement qu'elles proposent à leurs client : les cartes bleus, les chèques bancaire, les virements bancaire, guichet automatique.

1.4. Les types de banque :

Il existe différents types de banques qui offrent différents services financiers. Voici quelques-uns des principaux types de banques :

- **Banques de détail :** ce sont les banques traditionnelles qui offrent des services financiers aux particuliers et aux petites entreprises. Elles proposent des comptes de dépôts, des prêts hypothécaires, des prêts personnels, des cartes de crédit, des services de paiement.
- **Banques commerciales :** ces banques se concentrent sur les services financiers pour les entreprises, les grandes corporations et les institutions financières. Elles fournissent des prêts commerciaux, des services de gestion de trésorerie, des solutions de financement du commerce international, des services de change.

- **Banques d'investissement :** ces banques spécialisent dans les services liés aux marchés financiers et à l'investissement. Elles offrent des services de souscription d'action, de gestion de patrimoine, de gestion d'actifs, de négociation de titres.
- **Banques en ligne :** ces banques fonctionnent exclusivement en ligne, sans infrastructure physique. Elles offrent généralement des services bancaires de base tels que des comptes de dépôts, des cartes de crédit, des prêts en ligne, des transferts d'argent électroniques.
- **Banques centrales :** ce sont des institutions financières nationales responsables de la politique monétaire et de la réglementation du système financier d'un pays. Elles émettent la monnaie nationale, supervisent les autres banques et peuvent intervenir sur les marchés financiers pour stabiliser l'économie.
- **Banques coopératives :** ce sont des institutions financières détenues et gérées par leurs membres. Elles fonctionnent sur le principe de la coopération et offrent des services financiers à leurs membres, généralement à des conditions plus avantageuses que les banques traditionnelles.

Il convient de noter que ces catégories ne sont pas mutuellement exclusives, et certaines banques peuvent offrir une combinaison de services de différents types de banques.⁹

1.5. Les fonctions d'une banque :

Les banques jouent un rôle majeur dans la vie quotidienne des ménages et des entreprises, en mettant à leur disposition des moyens de paiement rapides, pratiques et sûrs, afin d'assurer la fluidité des transactions. Pour agir dans ces sens, les banques, en général sont autorisées à exercer les activités suivantes :

1.5.1. La fonction d'intermédiation :

Les banques sont par définition des entreprises qui ont pour profession habituelle la collecte des dépôts et la mise à disposition de crédit.

La collecte des dépôts des clients permet à la banque de jouer un rôle très important d'intermédiation entre des agents économiques qui ont une capacité de financement (les offreurs de capitaux) et ceux qui ont un besoin de financement (les demandeurs de capitaux).

⁹ [Http://www.zebank.fr/banques/les_diff%C3%A9rents_types_de_banques](http://www.zebank.fr/banques/les_diff%C3%A9rents_types_de_banques)

1.5.2. La fonction relationnelle

Le management d'un établissement bancaire est en principe, capable d'obtenir une information interne pertinente à un débiteur, et assurer une relation d'affaire durable répondant aux besoins particuliers de financement du client.

Le crédit bancaire peut alors être une méthode de financement attractive pour les entités qui ne peuvent pas avoir recours aux marchés financiers, notamment les petites et moyennes entreprises.

Il faut savoir qu'une banque est mieux placée pour obtenir d'une entreprise débitrice une information plus complète sur les activités d'une entreprise.

1.5.3. La fonction de liquidité

Fait référence à sa capacité à répondre aux besoins de liquidité de ses clients et à maintenir un niveau adéquat de liquidité pour faire face à ses propres obligations financières. La liquidité est essentielle pour assurer le bon fonctionnement d'une banque et la confiance des déposants.

La fonction de liquidité d'une banque consiste à gérer efficacement ses dépôts, ses prêts, ses réserves et ses sources de liquidité afin de maintenir un niveau adéquat de liquidité pour répondre aux demandes des clients et faire face à ses propres obligations financière.

Cela contribue à la stabilité financière de la banque et à la confiance des déposants.¹⁰

1.6. Les métiers de la banque :

Pour compléter la définition d'une entreprise bancaire, il importe de présenter les métiers de la banque, sachant qu'un métier se définit comme une « activité articulée autour de structures de production et de compétence appliquées à les marchés ».

Les métiers de la banque sont variés, des critères permettent de les définir et d'en établir une typologie, pour décrire le métier exercé par une banque, plusieurs critères peuvent être utilisés :

¹⁰ TALEB.K « la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » 2010, P8

1.6.1. La clientèle :

Il convient de noter que la clientèle spécifique d'une banque peut varier en fonction de sa spécialisation, de sa taille et de son emplacement géographique. La clientèle d'une banque commande sa gamme de produit et à de forte implication sur le mode de collecte des ressources. On distingue plusieurs catégories de clientèle : les particuliers, entreprise, investisseurs, secteur public, clients internationaux.

1.6.2. L'impact du risque :

Peut-être significatif et peut affecter divers aspects de ses opérations et de sa clientèle. Voici quelques-uns des impacts les plus courants des risques auxquels une banque est confrontée : risque de crédit, risque de marché, risque opérationnel, risque de liquidité, risque de taux d'intérêt, risque de réputation.

Il est important pour les banques de gérer et de surveiller ces risques de manière proactive afin de minimiser leur impact sur leurs opérations et leur clientèle, et pour assurer la stabilité du système bancaire.

1.6.3. La zone d'exerce du métier :

Une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son d'origine. Elle exerce une activité internationale lorsqu'elle a des filiales à l'étranger ou des opérations vis-à-vis de non résident qui dépassent le tiers de son totale de bilan.

1.6.4. Le mode de collecte des ressources :

Peut varier en fonction de la structure de la banque, de sa taille, de son modèle d'affaires et de la réglementation en vigueur dans le pays où elle opère cependant, voici quelques-unes des principales méthodes de collecte de ressources utilisées par les banques :

- Dépôts des clients ;
- Emprunts sur les marchés financiers ;
- Prêts interbancaires ;
- Opérations de refinancement de la banque centrale ;
- Fonds propres.

Il est important de noter que les banques doivent équilibrer leurs sources de financement pour assurer leur stabilité et leur solidité financière. Elles doivent également respecter la réglementation en vigueur concernant les ratios de fonds propres et les limites d'endettement.¹¹

2. Les concepts de l'assurance :

2.1. L'histoire de l'assurance :

✓ L'assurance maritime dans l'antiquité :

Dès 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.

Pratiquement par les phéniciens, consacré par le droit romain, le « prêt à la grosse aventure » étaient 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 verses ou prêteur, en sus de la restitution du principal, un intérêt «extraordinaire » également appelé profit, si l'expédition arrivait à bonne fin.¹²

✓ Naissance de l'assurance moderne :

L'assurance est née à la fin du XVIIème, alors que les connaissances en mathématiques étaient maîtrisées (notamment les probabilités). Elle s'est développée au XIXème siècle autour des risques maritimes et de l'incendie, liés à l'activité humaine de l'époque. Elle a connu un essor fulgurant au XXème et notamment l'assurance de personnes afin de se prémunir des risques sociaux : baisse des revenus, maladie, invalidité. La seconde moitié du XXème siècle a connu un développement de l'assurance de responsabilité tant le risque majeur de notre société était de voir sa responsabilité engagée pour les dommages causés à autrui.

¹¹ BELKADI.S « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de magistère en science économiques, Université de TIZI_OUZOU, P 10-11.

¹² ELIASHEB constant, COUILBANLT François, la TRASSE MICHEL, « les grands principes de l'assurance ».

L'assurance occupe une place très importante dans l'économie moderne ; son mécanisme contribue à accroître le niveau de protection de l'ensemble des individus, et sa généralisation a été rendue obligatoire en de très nombreux domaines. L'obligation d'assurer son habitation ou son automobile n'en constitue que des exemples parmi d'autres.

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.¹³

2.2. La définition de l'assurance :

L'assurance est une discipline qui s'est développée au cours de l'histoire. Elle représente un intérêt économique et social pour les pays. Elle est née pour satisfaire des besoins, ceux de la protection et de la prévention.

D'une manière générale, l'assurance peut être défini comme : « une réunion de personnes qui craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ses conséquences D'une manière plus précise, selon Mr Joseph Homard : l'assurance est une opération par laquelle une partie, assurée, se fait promettre moyennant une rémunération (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.

Parmi les définitions qui existent, on retiendra celle d'Albert Chaufeton : « l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci de certains événements fortuits ou de force majeure ».¹⁴

L'assurance est en principe une mutualité par laquelle un grand nombre de personnes paient chacune une part en vue d'indemniser celles d'entre elles qui souffriraient de la survenance d'un événement clairement prédéfini (incendie, tempête, tremblement de terre, décès, mortalité du bétail, responsabilité,...).¹⁵

¹³ ELIASHEB constant, COUILBANLT François, la TRASSE Michel OP.Cit.P49.

¹⁴ HASSID ALI, « introduction à l'étude des assurances économiques », ENAL ? ALGER, Algérie 1989 P85.

¹⁵ ALBERT CHAUFETOUN : « l'assurance est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée suivant les lois des statistiques.

En effet, pour la réalisation d'un contrat d'assurance, il faut y avoir trois éléments essentiels, à savoir :

- ✓ **Le risque :** est un événement aléatoire et incertain, qui peut engendrer des dommages, et qui peut affecter des individus dans leurs biens ou dans leur personne.
- ✓ **La prime ou cotisation :** c'est une somme d'argent versée par l'assuré à l'assureur pour couvrir les risques qui peuvent endommager ses biens ou sa personne. La montant de la prime varie en fonction de la nature du risque souscrit (risque, vol, risque incendie, etc.), et aussi en fonction de la valeur du bien assuré.
- ✓ **L'indemnité :** c'est la somme d'argent que l'assureur est tenu de verser à l'assuré en cas de survenance d'un risque objet du contrat d'assurance.

Aussi, pour se prémunir contre les risques de grande envergure, les compagnies d'assurance font appel aux compagnies de réassurance pour se protéger contre les écarts de survenance des sinistres dans le temps et dans l'espace.¹⁶

Tableaux N° 01 : Les termes sensiblement équivalent utilisé par les banquiers et les assureurs.

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

Source : document interne de l'agence 580 Tizi-Ouzou

¹⁶ www.bonne,assurance.com.

2.3. Définition des termes usuels :

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

2.3.1. Assuré :

C'est une personne à qui est accordée la garantie prévue par le contrat d'assurance, cette hypothèse est la plus simple car, il est nécessaire de distinguer :

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

2.3.2. Assureur :

Nom générique utilisé dans le langage courant pour désigner des organismes d'assurance. Disposant d'un agrément, ces entités produisent les contrats d'assurance. Il existe trois types d'assureurs : les sociétés d'assurance, les mutuelles et les institutions de prévoyance.

2.3.3. Bénéficiaire :

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

2.3.4. Garantie :

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

2.3.5. Prime ou cotisation :

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

2.3.6. Risque :

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

2.3.7. Sinistre :

Réalisation de l'événement incertain, créant des dommages.

2. 3.8. Dommage :

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

2.3.9. Adhérent :

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

2.3.10. Assurance obligatoire :

Les textes législatifs et réglementaires imposent certaines assurances dans l'objectif de garantir l'indemnisation de victimes ou de leurs biens en cas de survenance d'un sinistre. Par exemple, l'assurance de responsabilité civile est obligatoire pour tout conducteur d'une voiture ou d'un deux-roues.¹⁷

2.4. Le rôle social et économique de l'assurance :

Henry Ford dit cette ville « NEW-YORK » n'est pas la création des hommes mais des assureurs... sans les assurances, il n'y a aurait pas de gratte-ciel, car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareil hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère.

¹⁷ Glossaire assurance, comité consultatif du secteur financier, (CCCCF). 2010

Sans les assurances, personne ne circulerait... en voiture à travers les rues. Un bon chauffeur est conscient de ce qu'il court à chaque instant le risque de renverser un piéton.

L'assurance est une activité économique est sociale important, par son rôle social et par son influence favorable au progrès économique.

Sur le plan social, l'assurance est une garantie pour l'avenir incertain. Elle aide au développement de la prévention contre tous les risques (incendie, vol, maladie...). Elle est aussi un moyen de responsabilisation des assurés par le développement des franchises.

Sur le plan économique, le rôle de l'assurance apparait à plusieurs volets :

L'assurance, facteur de progrès : l'histoire nous renseigne que le développement de l'assurance maritime a favorisé l'essor du commerce maritime. Les maris étaient en mesure de financer leurs expéditions grâce à l'existence de l'assurance. D'une manière générale, tout progrès comporte une prise de risque qui sera mixte acceptée, voire rendue possible, s'il existe des mécanismes de compensation en cas d'échec.

2.4.1. L'investissement :

Le rôle d'intermédiaire financier de l'assurance lui permet de drainer des sommes non négligeables de l'épargne qui seront injectées dans l'économie à travers le financement de l'investissement.

2.4.2. La reconstitution du patrimoine :

Par son intervention au niveau des prestations versées, l'assurance permet la reconstitution des biens détruits suite à un sinistre. De même, nous avons tous conscience que nous pouvons occasionner des dommages à autrui et être tenus à réparation au titre des règles de responsabilité. Les assurances de responsabilité évitent à l'auteur de dommage de prélever sur son patrimoine les sommes nécessaires à l'indemnisation des victimes. Ainsi, tant les assurances de biens que les assurances de responsabilité concourent à préserver le patrimoine des assurés.

2.4.3. Le développement de l'esprit d'entreprise :

Par la prise en charge des risques, l'assurance encourage les nouvelles idées d'investissement.

L'assurance facilite l'accès au crédit par ses formes d'assurances crédit.

L'assurance fournit, outre les garantie qu'elle offre, à l'économie ; une épargne non négligeable à son développement. En effet, les primes versées aux compagnies d'assurance.

Avant d'être partiellement restituées à l'économie sous forme d'indemnité : sont mises e réserve et font l'objet de placement en bons d'équipements essentiellement.

L'assurance répond à un besoin impérieux des individus de se prémunir contre la survenance de certains événements affectant leur personne ou leurs biens. De manière générale, l'assurance contribue à la sécurité de l'homme et de ses actives.¹⁸

2.5. Typologie des contrats d'assurance :

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

Les contrats d'assurance proposent généralement plusieurs garanties, correspondant à la couverture d'un risque particulier ou à des circonstances spécifiques de réalisation des dommages. Doit être prouvé par écrit, la police d'assurance énonce la date du jour ou l'assurance est contractée, le nom de la personne qui fait assurer pour son compte et le risque que l'assureur prend sur lui et les temps aux quels les risques doivent commencer et finir.

Nous distinguons deux types d'assurance : assurance de bien et de responsabilité et assurance de personne.

2.5.1. Les assurances de biens et de responsabilités :

Ce sont les assurances dites de dommage qui couvre l'automobile, les habitations, les biens professionnels, les biens agricoles, les catastrophes naturelles, la construction, la responsabilité civile en général. Ce type d'assurance protège les équipements contre les risques de dommages involontaires (accident, incendie).

2. 5.2. Les assurances de personne :

D'autres assurances couvrent les personnes. On peut les distinguer selon leurs couvertures en cas de vie, en cas de décès ou par une combinaison des deux dans les contrats mixtes, ce sont des contrats d'assurance et des contrats d'épargne. En cas de maladie ou en cas d'accident corporel, ce sont des contrats d'assurance classiques. Les opérations d'assurance de vie

¹⁸ BELKADI SALIHA, OP. Cit. P18.

concernent les entreprises qui, sous forme d'assurance direct, contractant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine. Les assurances en cas de décès, de maladie ou d'accident, sont des contrats offrant des garanties de versement de prestation en cas de survenance d'un risque de décès, d'incapacité de travail, de maladie ou de perte d'emploi.¹⁹

2.6. Les différents types d'assurances :

On distingue les assurances dommage et les assurances de personne.

2.6.1. Assurance dommage :

Elles se subdivisent en deux catégories :

- ✓ **Assurance choses :** Elle est l'assurance la plus classique de protection des biens de l'assuré en cas de perte de matérielle (exemple : l'assurance contre l'incendie).
- ✓ **Assurance responsabilités civiles :** Elle a pour but de garantir les conséquences pécuniaires de la responsabilité incombant à l'assuré, suite à des dommages causés à autrui, dont il est juridiquement responsable (art .56 ord 95/07 relative aux assurances).

Dans ce cas, l'assuré va subir une perte dans son patrimoine grevé d'une dette de responsabilité.

2.6.2. Assurance des personnes :

L'assurance des personnes se présente comme les contrats prévoyants de versement d'un capital ou de rente à un bénéficiaire en cas de décès, moyennant le paiement d'une prime par le souscripteur.

Contrairement aux risques couverts par les assurances des biens, le risque couvert par les assurances de personnes se produit inévitablement ; seule la date de réalisation (dans le cas de décès, par exemple) reste inconnue. La possibilité de sa survenance à chaque âge de la vie peut être déterminée grâce aux lois de probabilité, ce qui permet ainsi aux actuaires de calculer le montant des primes devant être demandées chaque année aux souscripteurs.²⁰

¹⁹ BERBACHE L et BAKIRI F « la bancassurance en Algérie » mémoires master années 2015/2016 P9-10.

²⁰ Guide des assurances en Algérie, 2015, P95.

2.7. Les produits d'assurance :

Tableau N° 02 : Les branches principales de l'assurance.

On distingue généralement deux branches principales :

Assurance vie	Assurance non vie
- Automobile	✓ Assurance individuelles
- Transports	✓ Assurances de groupes
- Incendie	✓ Capitalisation
- Assurance des catastrophes naturelle	✓ Autres opérations
- Responsabilité civile générale	
- Vol	
- Grêle	
- Crédit	
- Assistance.	

Source : document interne de la banque.

Section 02 : Définition et historique de la bancassurance.

La tendance est aujourd'hui à la convergence entre les métiers de la banque et de l'assurance : il s'agit du phénomène bancassurance. La bancassurance désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. L'objectif peut être simplement commercial (dans ce cas la banque vendent des contrats d'assurance) mais il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la création de conglomérats financiers.

La bancassurance est en effet un concept de rapprochement entre les deux métiers « banque, assurance », une nouveauté utilisée pour désigner la nouvelle entité économique que constitue ou qu'est appelé à constituer la mise en commun des produits et des moyens de commercialisation de la banque et de l'assurance.

La bancassurance est un phénomène relativement récent et vague qui nécessite alors d'être explicité pour une meilleure compréhension, ainsi elle est considérée en première analyse comme un mode de distribution originale des produits d'assurance par les établissements bancaires.

1. Définitions de la bancassurance :

La Bancassurance est une nouveauté utilisée pour désigner la nouvelle entité économique que constitue ou qu'est appelé à constituer la mise en commun des produits et des moyens de commercialisation de la banque et de l'assurance. La bancassurance figure, en effet, le concept de rapprochement entre les deux métiers « banque, assurance ».

La bancassurance peut faire l'objet de plusieurs définitions, la plus classiques mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme « une activité de distribution d'assurance aux guichets des banque ».²¹

Pour Vered : « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre l'établissement bancaires et les sociétés d'assurances ».

Alan Leach définit la bancassurance comme étant « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produit d'assurance ».²²

²¹ Alain borderie, Michel Lafitte « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe » édition revue banque, paris, 2004, P47.

²² www.bonne-assurance.com

Une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance « comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières ».

Gilbert Sleiman « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance ».

Ce nouveau néologisme d'origine française comme une large gamme d'accord entre les banques et les compagnies d'assurance, qui dans tous les cas comprend la fourniture des produits bancaires et assurantiels à la même source ou aux mêmes clientèles, en générale le terme de bancassurance est utilisé pour désigner les efforts des banques pour pénétrer le marché de l'assurance.²³

2. Historique de la bancassurance :

Le concept de bancassurance fit son apparition en 1965 en grande Bretagne, Ce concept a séduit plus d'une banque et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs, La distinction entre une banque et une société d'assurance relève du passé, l'assurance fait aujourd'hui partie intégrale du paysage financier.

En France, dans les années 1970, les banques françaises ont dû 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 avec la bancassurance une nouvelle source de profit, qui, tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisait leur catalogue de produits et fidélisait leurs clients, les ACM (Assurance de Crédit Mutuel) vie et IARD en France obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance .L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs et de devenir eux- mêmes assureur de leurs propres clients de Banque, ils ont aussi devenus les précurseurs de ce qui l'on nommera quinze ans plus tard « la bancassurance », Par la suite, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale « vie », appelée CARDIF. Celle-ci a choisi d'opérer comme ensemblier, la maison mère n'ayant pas à proprement parlé de réseau bancaire. Hystériquement parlant, les banques populaires, se sont lancées en 1978, puis la BN Pariât et la société Générale en 1980, le cadre législatif ne faisant le

²³ HASSID ALI « introduction à l'étude des assurances économiques » ENAL, ALGER, Algérie 1989. P85.

plus souvent que suivre la réalité Le terme de la « Bancassurance » est apparu en France après 1980 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire. Les consommateurs obtenaient des réponses simples, à un guichet unique, à l'ensemble de leurs besoins financiers : liquidité à court terme, constitution d'un patrimoine, d'une retraite, acquisition immobilière, est seulement en Janvier 1984, que la loi bancaire a consacré le fait en permettant aux Banquiers de crée des filiales d'assurances dont elles détiendraient tout ou une partie de capital. En Europe, l'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, comme en Asie d'ailleurs où la bancassurance commence à attirer réellement les banques coréennes.

La bancassurance est un phénomène relativement récent et vague qui nécessite alors d'être explicité pour une meilleure compréhension, ainsi elle est considérée en première analyse comme un mode de distribution originale des produits d'assurance par les établissements bancaires.

En général, le terme bancassurance est utilisé pour désigner les efforts des banques pour pénétrer dans le marché de l'assurance.

Dans de nombreux pays, le sujet est devenu incontournable pour les banquiers et les assureurs qui cherchent à reproduire les succès existants. Tous les pays dont la bancassurance est développée comme le cas de la France, cherche toujours à installer des filiales dans les pays ou la bancassurance commence à voir le jour.

Tableau N° 03 : Histoire de la bancassurance à l'échelle internationale.

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.

3. La raison d'être la bancassurance :

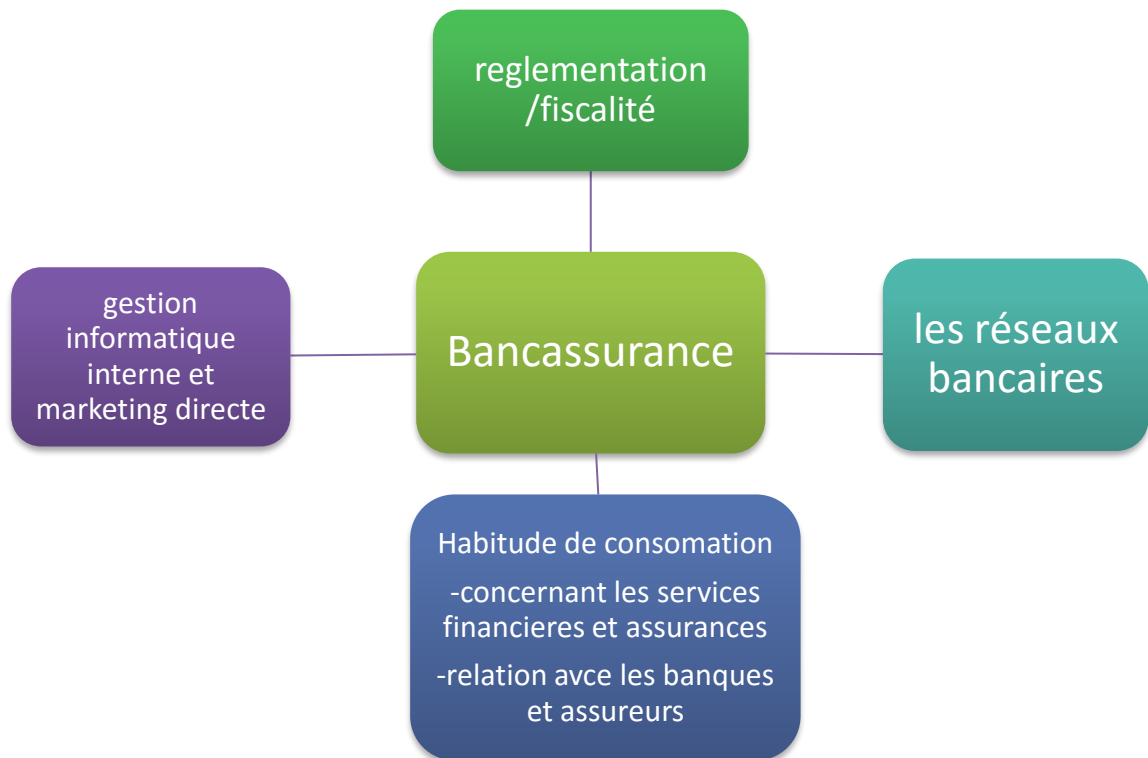
Pour éviter que la banque devienne la sidérurgie de demain, les banquiers ont vu en l'assurance un moyen de diversification et une source de nouvelles activités.

A. Les principales raison 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.

B. Les facteurs favorisant le développement de la bancassurance

Figure N° 01 : Facteur de succès de la bancassurance.



Source : OURABAH H. ZIAMNI T « les voies de développement de la bancassurance en Algérie » mémoires de master Bejaia 2012, P8.

4. Les avantages des bancassurances :

La principale source de la banque pour créer un nouveau flux de revenu et diversifier son activité, est la bancassurance, avantage d'autant plus réel que le début des années 90.

Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays.²⁴

4.1 Les avantages pour la banque :

- ✓ En premier lieu, la banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité. Avantage d'autant plus réel que le début des années 90 a révélé une augmentation de la concurrence entre les institutions financières et une diminution de la marge financière des banques et donc la nécessité de trouver une nouvelle activité ; La banque devient une sorte de "supermarché", un

²⁴ Marjorie chevalier analyse de la situation de la bancassurance dans le monde SCOR vie, Octobre 2005, P23

fournisseur unique, le "one-stop-shop" de services financiers, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients ;

- ✓ Les coûts de distribution peuvent être considérés comme marginaux puisque, dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux-mêmes qui proposent à la vente les produits d'assurance. Le modèle "one-stop-shop" cité ci-dessus permet, entre autres, de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

4.2. Les Avantages pour l'assureur :

- ✓ Grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des clients jusqu'ici difficiles 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 ;
- ✓ L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques ;
- ✓ L'assureur bénéficie souvent de la bonne image et de la confiance que l'on témoigne plus spontanément aux banques ;
- ✓ L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels, puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de banc assureurs à travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût ; bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels. Les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire ;
- ✓ La relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

Pour résumer, nous dirons que le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins (la plupart du temps, par mensualités) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est généralement plus dense que celui des agences d'assurance.

4.3. Les avantages pour le consommateur

- ✓ Comme évoqué dans les avantages pour la banque, le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance ;
- ✓ Les coûts de distribution étant réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, le consommateur peut, la plupart du temps La bancassurance peut être un moyen, pour les établissements financiers, de limiter ce risque systémique car la banque diversifie ses sources de revenus et rend ainsi son activité plus stable et donc plus sûre aussi pour les clients. Certaines autorités estiment au contraire qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique. C'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier de base, afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques. Certains gouvernements ont décidé aussi de libéraliser le système financier, mais de façon graduelle.

Permettant une meilleure maîtrise de cette ouverture. La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

4.4. Les avantages pour le législateur

Les autorités de contrôle ou le gouvernement lui-même ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et gérés activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier d'un Etat. Il peut cependant exister des chocs hors du contrôle des gestionnaires individuels et collectifs et qui peuvent affecter le système financier dans son ensemble. Ces risques sont ce que l'on nomme le risque systémique.²⁵

²⁵ Les informations sur les avantages de la bancassurance sont extraites d'un documents interne de l'agence 580 TIZI-OUZOU. Parcours de formation bancassurance.

Tableau N° 04 : Comparaison des avantages entre la banque et l'assurance.

Banques	Assurance
<p>Liquidité : les banques fournissent des liquidités à brève échéance grâce aux dépôts des épargnants.</p> <p>Sécurité par rapport au risque de prix : les dépôts en banque, à la différence des actions et de l'obligation offrent un rendement minimum garanti.</p> <p>Surveillance d'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 « prévention de la fraude, analyse de crédit...etc. » leur permet d'exceller en matière de paiement.</p>	<p>Protection des risques : c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification et du principe 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 offrent une proportion de valeurs solides 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 : document interne de l'agence 580

5. Les causes d'apparition de la bancassurance

Les années quatre-vingt ont connu de forts mouvements de désintermédiation caractérisés par la préférence de la finance directe qui conjuguée avec des niveaux de taux d'intérêt très élevés, amenaient les entreprises à se financer directement sur le marché financier délaissant ainsi le crédit bancaire, l'essence même du métier de banquier. Les banques ne pouvaient rester sans rien faire face à lourdes charges de leur dense réseau de distribution qui pesaient lourd sur leur bilan, à la hausse de leur frais de gestion et de marketing suivie d'une détérioration de leur marge de rentabilité due essentiellement à une concurrence avivée et au resserrement des marges sur les taux d'intérêt. Ainsi, elles vont dans une première étape investir massivement dans la gestion collective et les activités de marché. Les résultats étaient globalement probants ; mais les opportunités qu'offre le marché de l'assurance ne peuvent laisser les banques indifférentes. Les principales raisons qui ont poussées les banques à investir dans le marché de l'assurance sont résumées ci-dessous :

- un cadre réglementaire encourageant le rapprochement entre banques et sociétés d'assurance et le développement du concept de la banque universelle dans la plupart des pays européens et surtout avec les directions européennes en matière de service financiers ;
- l'introduction de nouveaux produits et l'élargissement de la gamme de produits offerts ne peuvent que contribuer à l'amélioration de la rentabilité globale de la banque et à la réduction de l'impact des charges fixes ;
- Les banques sont conscientes de leurs avantages comparatifs en matière de bases de données clients et leur suprématie en général. Elles veulent utiliser leur image de marque pour conquérir le marché de l'assurance vie dont les produits ne sont pas loin des produits bancaires. Les équipements informatiques et la technologie utilisés par les banques sont nettement meilleures que ceux utilisés par les assureurs. Ceci, laissait penser que les banques sont plus aptes à fournir un service de qualité ;
- des changements dans le comportement des clients en matière d'investissement à moyen et long termes et leur préférence pour les produits de fonds de placement jumelés à des produits d'assurance vie, notamment avec la période de croissance boursière et la baisse des taux d'inflation ;
- le désir des banques à augmenter la fidélité et la loyauté de leur client qui est fonction du nombre de produits acquis chez un même distributeur, toutes choses égales par ailleurs. Sans perdre de vue le fait que les produits d'assurance vie sont en général des produits de long termes qui confèrent une stabilité des ressources et une meilleure méthode attirer la clientèle.

Cette volonté de fidéliser la clientèle passe, parfois avant même la rentabilité de la banque, l'engagement des banques dans l'assurance de dommage en général en automobile et dans les assurances de dommage en général en est la preuve. En effet, avec une rentabilité hypothèque et une saturation du marché :

La volonté d'offrir à la clientèle un service global pour l'impé avec le maximum de produit d'un même réseau de distribution n'as pour but que fidélisation d'une clientèle trop volatile ; Le soutien des équipes de marketing à la stratégie de rapprochement de leur banque. Ces derniers ont donné tous les efforts pour renforcer la position de leurs banque en utilisant des outils comme, l'étude de marché, typologie et segmentation de la clientèle et surtout les enquêtes qui révèlent les attentes des clients en matière de sécurité de placement et leurs confiance des

guichetiers pour les aider à gérer leurs patrimoine. Les changements et les transformations qui opèrent en Europe, surtout avec l'avènement de l'euro et l'Europe élargie, n'étaient pas sans effets sur le marché des services financier. c'est ainsi que des mouvements de fusions et d'acquisitions dans le secteur bancaire et le secteur des assurances dont certains obéissaient à des stratégies de bancassurance commencèrent à voir le jour dans le but de constituer des groupes et des entités de taille importantes susceptibles de prendre une place dans l'Europe d'aujourd'hui et de demain.

La bancassurance n'est pas sans intérêt pour les compagnies d'assurance et les raisons qui poussent les assurances vers la bancassurance ne manquent pas les assureurs ont vu que la bancassurance est un moyen d'accéder à une large clientèle, inaccessible à leur réseau traditionnel, et une source de nouvelles affaires. en effet, les réseaux bancaires plus denses que ceux des compagnies d'assurance, ouvrent la voie aux assureurs pour réaliser des rendements d'échelles conséquents et passer à une étape d'industrialisation de la production ,nécessaire pour réaliser des économie de couts, les compagnies d'assurances sont conscientes des économies de cout qui peut générer une distribution des produits d'assurance via le réseaux bancaire et des pertes liées à la saturation du marché des assurances accidents et des assurances de choses, l'étape de pionnier est vite dépassée, les banques et les assureurs retardataires ont rapidement adhéré au mouvement de rapprochement et ont contribué fortement aux changements dans la sphère des services financiers soit par la conviction, soit par mimétisme.

Ainsi, la bancassurance commence à devenir l'une des préoccupations majeurs dans le secteur des services financiers et la course pour se tailler les plus grandes parts de marché, aussi bien en assurance vie qu'en assurance de dommages, a bel et bien commencé.²⁶

²⁶ OURABAH H. ZIAMNI T. « les voies de développement de la bancassurance en Algérie » mémoires de master Bejaia 2012. P8.

Section 03 : La bancassurance dans le monde.

La bancassurance désigne généralement la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires. Mais ce terme ne recouvre pas une spécificité de la distribution. D'autres caractéristiques d'ordre fiscal, légal et/ou comportemental, doivent être intégrées dans ce concept. C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences de la bancassurance, d'un pays à l'autre. Alors qu'elle domine très nettement certains marchés, d'autres marchés ne l'ont pas acceptée comme modèle.

1. Les modèles de la bancassurance :

Il existe plusieurs modèles, nous allons les présenter pour faire par la suite, un tour à travers le monde afin de citer les expériences de certains pays. Ces options stratégiques d'entrée en bancassurance peuvent être classées en quatre catégories principales.²⁷

Tableau N° 05 : Les modèles de développement de la bancassurance.

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays ou le modèle est couramment répandus
Accord de distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire 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
Intégration complète	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé	France, Espagne, Belgique, Royaume-Unis.

Source : la bancassurance, septembre 2005, SCOR, OP, cit.

²⁷ HILGERS « revue économiques » Banque nationale Belgique, Bruxelles, 7année Mai, 2001, P11.

2. Les expériences des certaines pays :

La bancassurance, également connue sous le nom d'assurance bancaire, désigne la vente de produits d'assurance par des institutions bancaires. L'objectif de la bancassurance est de permettre aux clients d'accéder facilement à une gamme de services financiers sous un même toit, en combinant les services bancaires traditionnels et produits d'assurance. L'expérience de la bancassurance varie d'un pays en fonction de la réglementation, de la demande des consommateurs et des pratiques commerciales locales.

2.1. La bancassurance en Europe

La bancassurance est une pratique bien établie et répandue dans le nombreux pays, voici quelques points clés concernant l'expérience de la bancassurance en Europe :

Tableau N° 06 : 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 croissance interne	Alliances et partenariats transnationaux
Produits	Complémentaire ou cout marginal	Intégration 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, ce sont les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), qui sont les précurseurs, en obtenant l'agrément de la bancassurance, le 26 janvier 1971. En effet, le coût engendré par l'assurance, portant sur les prêts que le crédit mutuel consentait à ses clients, était relativement important. Dès lors, est apparue une volonté de gérer directement les assurances crédit pour en recevoir les bénéfices. Le Crédit Mutuel a commencé à se développer vers la fin du XIX^e siècle en Alsace et en Lorraine. La réussite de la bancassurance en France a été favorisée par la combinaison de plusieurs facteurs : la fiscalité attractive, le scepticisme croissant des français à l'égard de leur système de prévoyance et l'étendue du réseau bancaire français qui facilite les relations avec les clients. Le Crédit Lyonnais a réalisé d'importants investissements dans le domaine des assurances, en devenant propriétaire dès les années 1970, de la MEDICALE de France, une société d'assurance. Par ailleurs, Le Crédit Agricole vend avec succès les produits d'assurance de ses deux filiales Predica (en ce qui concerne les assurances vie) et Pacifica (en ce qui concerne les assurances non vie).²⁸

➤ En Suisse

La convergence des banques et les sociétés d'assurance Suisse s'est faite par étapes depuis une vingtaine d'années. Les deux entreprises se sont livrées à une compétition d'élimination. A la suite de la saturation qui se dessinait dans les affaires d'assurance dommage, les sociétés d'assurance se sont mises à la recherche de nouveaux marchés. On note qu'en Suisse, la bancassurance se développe aussi bien dans les différents segments de clients individuels et de clients d'entreprises que dans les affaires de placement avec les grandes entreprises toutes catégories confondues, ainsi que les assurances, y participant à des degrés divers.

➤ 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 bancassurances allemandes ne détenaient que 19% du marché contre 51% pour les agents exclusifs et environ 20% pour les courtiers.

²⁸ Revue de l'assurance N°14. Septembre, 2016, P18.

- **En Espagne**

La bancassurance occupe, aujourd'hui plus de 65% du chiffre d'affaire de l'assurance vie, environ 17 milliards d'euros en 2001 en Espagne. La spécificité propre du marché espagnol provient du fait que les caisses d'épargnes régionales détiennent 50% du marché de l'épargne.

- **En Italie**

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

- **Le Portugal**

La bancassurance au Portugal enregistre la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché d'assurance. En Allemagne, le marché reste dominé par les réseaux d'agents généraux. Le faible succès de la bancassurance peut être expliqué par des contraintes réglementaires liées aux produits d'assurance vie.

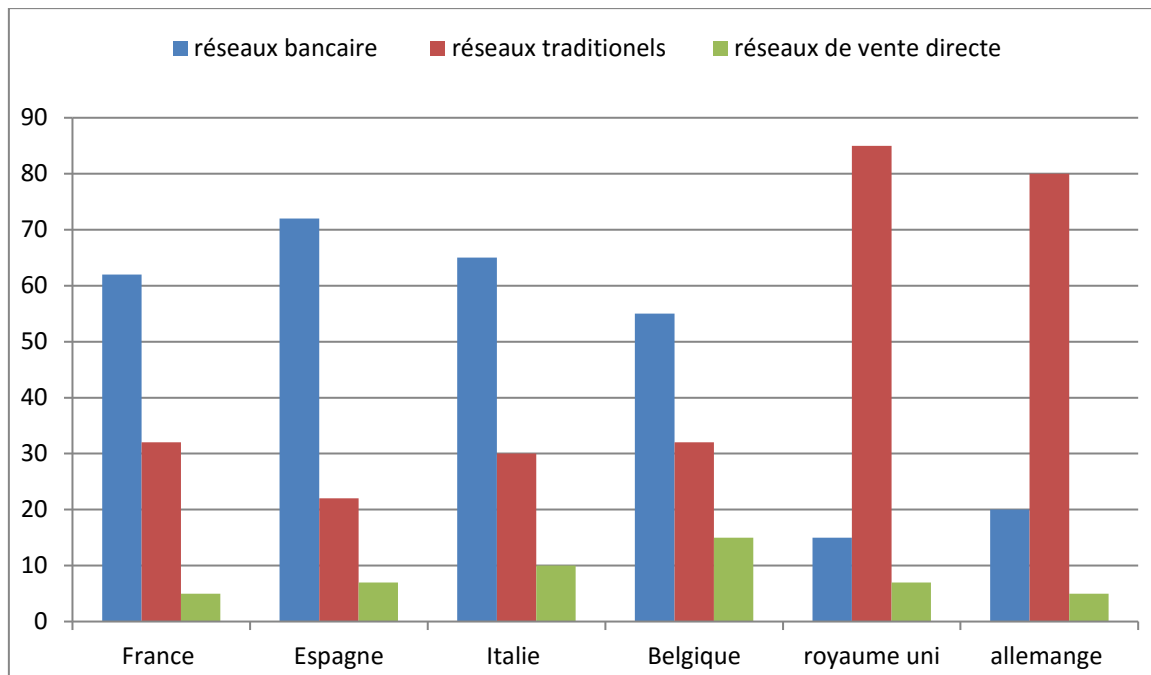
- **En Belgique**

La bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années. Elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. Elle a également profité d'un marché vie en forte croissance. Avec 56% de part de marché en vie, la bancassurance est désormais le premier réseau de distribution. Elle est caractérisée par une forte proportion de produits individuels et un équilibre entre les produits d'épargne et les produits de prévoyance.

- **En Grande Bretagne**

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

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



Source : BERANGERL. M CHEVALIER.M 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%.²⁹

2.2. La bancassurance en Amérique :

- **Aux Etats-Unis**

La bancassurance n'est peu, voire pas développée. Il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs, à l'exception de l'assurance des emprunteurs, aujourd'hui, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne. La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme la dépendance ou les temporaires décès, ne fait qu'émerger.

²⁹ PHILIPPE TRAINAR « la bancassurance généralisation ou déclin de modèle ? » SCOR Papers, France, Aout, 2008. P06.

- **Au Canada**

La bancassurance a également connu un développement significatif. Les grandes institutions financières canadiennes, telles que les banques, proposent une gamme étendue de produits d'assurance en complément de leurs services bancaires traditionnels.

- **Au Amérique latine**

Dans des pays comme le Mexique, le Brésil, l'Argentine et le Chili, les banques ont exploité les réformes récentes de déréglementations pour proposer des produits d'assurances à leurs guichets.

- **Au Chili**

Au Chili, la bancassurance est un secteur en croissance. Les principales banques chiliennes proposent une gamme variée de produits d'assurance, notamment l'assurance-vie, l'assurance automobile et l'assurance santé. Elles cherchent à offrir des solutions complètes à leurs clients, en combinant les services bancaires et les produits d'assurance.

- **Le Mexique**

Le Mexique est l'un des marchés les plus importants de la bancassurance en Amérique latine. Les banques mexicaines offrent une large gamme de produits d'assurance, les alliances stratégiques entre les banques et les compagnies d'assurance sont courantes pour étendre l'offre de produits.

- **Au Brésil**

Au Brésil, la bancassurance est également une pratique courante. De nombreuses banques brésiliennes proposent des produits d'assurance, tels que l'assurance automobile, l'assurance habitation et l'assurance santé. Certaines banques brésiliennes ont également créé des alliances stratégiques avec des compagnies d'assurances pour renforcer leur offre de produits.³⁰

³⁰ CHEVALIER MARJORIE LAUNAY COROLE et MAINGY Bérangère ; analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, SCOR vie, Octobre 2005, P30.

2.3. La bancassurance en Afrique de nord :

En Afrique, la bancassurance est très peu développée. Cette situation s'explique par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits d'assurance dans leurs guichets. La bancassurance est malgré tout bien reconnue et réglementée.

• Au Maroc

Au Maroc, ce sont principalement les filiales des banques françaises (crédit agricole, BNP Paribas, Société Générale) qui ont initié la percée de la bancassurance. Et du même coup de développer de l'assurance-vie et de l'épargne durant ces dernières années. Selon Oxford Business Group, 50% des polices d'assurance vie sont commercialisées par la bancassurance, ce qui représente entre 15% et 20% des primes totales du marché. Le montant total des primes émises dans l'assurance-vie et la capitalisation atteint 6,59 milliards de dirhams marocains en 2010.

Le cadre fiscal très incitatif a favorisé le développement de la bancassurance au Maroc. La réglementation ne permet de distribuer à travers le réseau bancaire que les produits d'assurance de personnes et l'assistance. Trois bancs assureurs se partagent $\frac{3}{4}$ du marché de l'assurance vie. Le succès de la bancassurance est essentiellement basé sur des liens capitalistiques forts entre la banque et l'assurance, qui garantissent une exploitation optimale du réseau bancaire pour la commercialisation des produits d'épargne et de prévoyance. Les groupes bancaires ATILARIWafa BANK et BMCE BANK sont les leaders de la bancassurance en réalisant un chiffre d'affaires respectivement de 1,7 milliards DH et de 1,58 milliards DH.

Ces deux banques, en plus de la banque populaire, ont réalisé à elles seules 80% du volume des primes et encaissé 70% des commissions.

• En Tunisie

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

banque d'une dizaine en 2003 à 83 produits des assurances de personnes, du crédit et des risques agricoles à la fin 2008.

Trois importantes banques ont choisi d'autres modèles de développement de la bancassurance. La banque privée Amen Bank a adopté la stratégie de groupe en commercialisant les produits des compagnies Comar et Hayett, détenues majoritairement par le groupe Al-Amen. La Banque internationale arabe de Tunisie (BIAT) et la Banque de l'habitat ont adopté la stratégie de la filialisation, en créant respectivement les compagnies BIAT-Assurances et Salim.³¹

2.4. La bancassurance En Asie

En Asie, Les marchés ont souvent fait ou vont faire l'objet d'une réglementation autorisant une diversification des modes de distribution.

• En Thaïlande

Encore récemment, les compagnies d'assurance n'étaient pas autorisées à payer des commissions aux banques. Aujourd'hui, tout produit d'assurance peut être distribué par le canal bancaire. De plus, de nombreux liens d'actionnariat entre banques et compagnies d'assurance favorisent la croissance de ce canal de distribution.

• Au Japon

Depuis 1990, les autorités dérégulent progressivement le secteur financier. La bancassurance était jusque-là interdite. La distribution des contrats d'assurance par les banques est aujourd'hui autorisée dans ce pays.

• 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.³²

³¹ Revue de l'assurance N° 14 septembre, 2016, P18, P19.

³² CHEVALIER MARJORIE, NAUNAY et MAINGUY Béangère ; analyse de la situation de la bancassurance dans le monde SCOR Octobre, 2005, P31.

• La Corée du sud

Est un exemple où la bancassurance est bien établie et joue un rôle significatif dans le secteur financier. Les banques coréennes ont réussi à intégrer les produits d'assurance dans leur offre de services, offrant ainsi une commodité et une accessibilité accrues aux clients qui souhaitent souscrire des produits d'assurance.

• En Chine

Il est important de noter que la réglementation chinoise en matière de bancassurance peut évaluer et présenter des spécificités uniques. De plus, la bancassurance en Chine est également influencée par les caractéristiques propres au marché chinois, y compris les préférences des consommateurs et les tendances économiques.³³

Pour les objectifs de la bancassurance :

La bancassurance est un concept qui combine les services d'assurance au sein d'une même institution financière. Les objectifs de la bancassurance peuvent varier en fonction de la stratégie et des priorités de chaque institution, mais voici quelques objectifs généraux souvent associés à ce modèle :

- **Diversification des revenus** : l'un des principaux objectifs de la bancassurance est d'élargir les sources de revenus de l'institution financière. En proposant des services d'assurance en plus des services bancaires traditionnels, les banques peuvent générer des revenus supplémentaires et réduire leur dépendance à l'égard des seules activités bancaires.
- **Amélioration de la rentabilité** : la bancassurance vise également à améliorer la rentabilité globale de l'institution financière. En intégrant les services d'assurance, les banques peuvent réaliser des économies d'échelle, optimiser l'utilisation des ressources et réduire les coûts opérationnels, ce qui contribue à une meilleure rentabilité.
- **Renforcement de la relation client** : la bancassurance permet aux banques d'offrir une gamme plus large de produits et de services à leurs clients, ce qui renforce la relation client. En proposant des produits d'assurance adaptés aux besoins des clients, les banques peuvent améliorer la fidélisation de leur part de marché.

³³ Marjorie Chevalier et al. « La bancassurance dans le monde : une retraite très contrastée » news lettres technique SCOR février 2003, N°10, P03

- **Accès à de nouveaux marchés :** la bancassurance peut également permettre aux banques d'accéder à de nouveaux marchés ou de pénétrer des segments de marché spécifiques. En offrant des produits d'assurance, les banques peuvent attirer de nouveaux clients et répondre à des besoins financiers plus diversifiés.
- **Synergies opérationnelles :** l'intégration des services bancaires et des services d'assurances peut créer des synergies opérationnelles. Les banques peuvent partager des ressources, des systèmes et des processus entre leurs activités bancaires, ce qui peut améliorer l'efficacité et la gestion des risques.
- **Fidélisation de la clientèle :** en proposant des produits d'assurances qui répondent aux besoins de protection des clients, les banques peuvent renforcer la fidélité de leur clientèle.

L'assurance offre une sécurité financière supplémentaire aux clients, ce qui peut les inciter à rester fidèles à leur institution financière.

Il convient de noter que ces objectifs peuvent varier en fonction du marché, de la réglementation et des priorités spécifiques de chaque institution financière.³⁴

³⁴ SHIDHAR DASH « bancassurance : concepts and practices » 2011.

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons présenté le secteur bancaire et assurantiel sous différents angles. Nous avons constaté que la banque et la société d'assurance jouent des rôles différents dans l'économie, mais chacune de son côté ne peut s'en passer d'autre, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle.

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.

Certain pays ont réussi à intégrer la bancassurance à l'exemple de la France et de l'Espagne, les autres sont en cours, ce qui constitue des nouveaux marchés.

Les bancassurances commencent aussi à gagner du terrain sur le marché de l'assurance de dommages.



Chapitre II

*L'essor de la bancassurance
en Algérie et ses objectifs*

Introduction :

L'un des changements les plus significatifs dans le secteur des services financiers ces dernières années est l'apparition et le développement de la bancassurance. La bancassurance a émergé en Europe, notamment en France, dans les années 1980-1990. Elle implique la distribution d'assurances par le biais des guichets bancaires, combinant ainsi des services bancaires et des services d'assurance.

En Algérie, la bancassurance a été adoptée grâce à des accords entre les banques et les assureurs, conformément à la loi de février 2006. Cette approche a favorisé la multiplication des partenariats visant à proposer des produits d'assurance par le canal des banques. Un exemple est la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Badr), qui a établi des partenariats avec SAA et AMANA Assurance. Ces partenariats ont permis d'offrir des produits d'assurance via le réseau de la banque, marquant ainsi le lancement officiel de la bancassurance en 2008. Les accords conclus incluent la distribution d'assurances agricoles par le biais de SAA, ainsi que diverses couvertures telles que l'assurance voyage et l'assurance construction, proposées par AMANA Assurance.

Ce chapitre vise à explorer l'évolution et les objectifs de la bancassurance en Algérie. La première section aborde son expansion ainsi que ses objectifs spécifiques, tandis que la seconde présente les produits d'assurance offerts. Enfin, le chapitre détaille les accords conclus entre la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Badr) et les compagnies SAA et AMANA Assurance.

Section 01 : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs.

La bancassurance est un métier qui s'est développé de manière spécifique, englobant divers aspects tels que la nature des produits offerts, la mise en œuvre de stratégies et les approches visant de nouveaux objectifs. L'objectif principal est de continuer à accroître les parts de marché, de maintenir une position solide et de proposer des produits adaptés aux déferents besoins des clients, en suivant une stratégie spécifique pour atteindre les objectifs fixés.

Cette section présentera l'essor de la bancassurance, ainsi que le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie, les stratégies mises en œuvre ainsi que les objectifs visés.

1. Essor de la bancassurance en Algérie :

L'apparition de la bancassurance a fait disparaître. Cette délimitation, l'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance, à travers le réseau, des agences bancaires et de la sorte partagée par les deux intermédiaires financiers.

Dans sa définition initiale, la bancassurance ou les produits d'assurance proposés par les banques désigne deux réalité qui sont des services financiers qui intègre les activités de Banque et d'assurance telle l'assurance des moyens de paiement et lies a la détention d'un compte courant et la collaboration entre les banques et le métier d'assurance actuellement et au vu des expériences avancés dans le monde. Ces deux activités ont tendance à être regroupés par l'une et l'autre partie par achat ou création de sociétés.

L'essor de la bancassurance en Algérie s'est illustré par une multiplication des accords de distribution et de partenariats entre les banques et les sociétés d'assurances. En 2012, 21 conventions de bancassurance ont été signées, soit une augmentation par rapport aux 12 signées en 2011. Le nombre d'agences bancaires commercialisant ces produits est passé de 420 en 2011 à 559 à la fin de l'année 2012.

Bien que le développement de la bancassurance en Algérie n'ait pas encore atteint son plein potentiel, les assureurs ont saisi l'intérêt de distribuer leurs produits par le biais de partenaires bancaires. Ainsi, les banquiers et les assureurs collaborent désormais par le biais de partenariats, et une part significative du chiffre d'affaires de certains assureurs provient désormais de ces partenaires bancaires, Il convient de souligner que le modèle algérien est contraint par une caractéristique marquante de son économie, à savoir la faiblesse actuelle de son secteur financier. Pour que la bancassurance, ainsi que le secteur des assurances dans son ensemble, puissent se

développer pleinement, il est nécessaire de créer un marché financier volumineux et dynamique, offrant des opportunités d'investissement, de placement et d'épargne.³⁵

Selon le bulletin du CNA, les chiffres de l'année 2013 confirment la croissance de la bancassurance en Algérie. En effet, cette activité affiche un dynamisme qui a généré un encaissement de primes dépassant 1,6 milliard de dinars, soit une croissance de 26,9% par rapport à 2012, représentant une plus-value de 356 millions de dinars. Cette performance est le résultat de l'expansion du réseau bancaire de distribution, de la signature de nouveaux contrats et du lancement de nouveaux produits, La forte progression observée sur le marché de la bancassurance témoigne de la capacité des banques à attirer l'épargne des ménages, qui est en constante augmentation. Selon la dernière note de conjoncture de la Banque d'Algérie en 2014, les dépôts des ménages en dinars, tant à vue qu'à terme, ont connu une hausse de 61,6% en 2013, et de 13,8% en 2012.³⁶

1.1. Les obstacles d'essor de la bancassurance en Algérie :

L'un des principaux obstacles au développement de la bancassurance en Algérie est le lent développement du secteur financier dans le pays. Cela limite considérablement les opportunités de croissance de cette activité. De plus, trois contraintes majeures entravent spécifiquement le développement de la bancassurance :

- Faible densité des réseaux bancaires : En Algérie, il existe seulement une agence bancaire pour 28 000 habitants. Cette faible présence des banques sur le territoire ne permet pas de capitaliser sur un large portefeuille client, de multiplier les contacts avec les clients et d'établir une relation de proximité propice à la vente de produits d'assurance.
- Faible activité en assurance des personnes : En Algérie, les assurances des personnes ne représentent que 8% du chiffre d'affaires du secteur de l'assurance. Ce faible taux s'explique par des facteurs culturels et sociaux, tels que la religion et les circuits informels, ainsi que par les exigences élevées en termes de connaissances techniques requises pour les agents d'assurance.

³⁵ Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le conseil national des assurances, décembre 2013, p25

³⁶ Louahab K, sénior Manager EY Alger, «la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », revue de l'assurance n°14, éditée par la CNA, septembre 2016, p14

- Faible taux de pénétration : La contribution du secteur de l'assurance au PIB en Algérie est seulement de 0,76%. Cela témoigne d'un manque d'intérêt de la population pour les produits d'assurance. En 2015, la bancassurance représentait seulement 1% des primes émises, soit environ 1,2 milliard de dinars (environ 10,3 millions d'euros). En comparaison, la bancassurance au Maroc génère un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros.

La réalité de la bancassurance en Algérie montre donc un développement tardif malgré les mesures et les bonnes volontés mises en place pour surmonter cette stagnation. Il est légitime de s'intéresser aux obstacles qui entravent ce développement, parmi lesquels on peut citer :

- ✓ Niveau de connaissance limité : Une partie importante de la population a une connaissance limitée des produits proposés par les banques. Les agences bancaires rencontrent des difficultés pour convaincre les clients d'accéder aux différents produits d'assurance en raison d'une publicité insuffisante et d'un manque de confiance des clients envers la bancassurance.
- ✓ Absence d'interconnexion : L'absence d'interconnexion entre les agences de la même banque et entre les compagnies d'assurance crée des difficultés dans la transmission d'informations et limite l'automatisation des opérations de bancassurance.
- ✓ Formation insuffisante du personnel : La formation du personnel n'est pas toujours adéquate en termes de durée et de continuité. Cela peut entraîner un manque de compétences pour promouvoir et vendre les produits d'assurance.
- ✓ Manque d'information et de publicité : Les sociétés d'assurance ne parviennent pas toujours à fournir suffisamment d'informations et de publicité sur leurs produits, ce qui affecte leur commercialisation au niveau des banques.

Ces obstacles limitent la croissance de la bancassurance en Algérie et rendent difficile la promotion des produits d'assurance par les banques. Pour surmonter ces défis, il est nécessaire de renforcer la formation du personnel, d'améliorer l'interconnexion entre les différentes entités et de mettre en place des campagnes de sensibilisation et de publicité pour accroître la connaissance et la confiance des clients envers la bancassurance.³⁷

³⁷ <https://sonar.ch/hesso/documents/314825>

2. Les conditions de l'essor de la bancassurance :

L'essor de la bancassurance reste tributaire de la mise en place de conditions propices à son développement, telles que :

- La modernisation de la gestion des banques et assurances à travers la généralisation de l'outil informatique du numérique et de la monétique ;
- Une meilleure densification du réseau bancaire en conformité avec la moyenne mondiale qui, à Voisine une agence pour 8000 habitants. Pour améliorer le taux de couverture actuelle qui est d'une (01) agence pour 25 000 habitants environ ;
- Une plus grande, bancarisation des agents économiques et les institutions de la finance islamique et pour contribuer à une meilleure mobilisation de l'épargne, à travers de la masse magnétique formelle et informelle, vient des produits financiers et assurantiel attractif ;
- L'encouragement institutionnel des alliances capitalistique entre les banques et les compagnies d'assurance, afin de favoriser l'émergence de groupes financiers d'envergure et d'accroître ainsi la pénétration de la Banque et de l'assurance. Dans l'économie. Comme le montrent, les exemples réussis des pays européens et voisins ;
- Des innovations de produits/services plus segmentées et intense de la part des assureurs ;
- Le développement via la formation des métiers de vente incitatifs en assurance de personnes et dommages pour les chargés de clientèle, de Banques ;
- Institutionnel de la gamme de produits destinés à la bancassurance dans les branches assurance de personne et de dommages à tous les segments de marché, ...³⁸

2.1. Digitalisation de la bancassurance en Algérie :

Malgré son caractère traditionnel et conservateur, le secteur bancaire doit s'adapter aux exigences de la transformation numérique. Bien que les solutions technologiques jouent un rôle essentiel dans ce secteur, la culture bancaire ne favorise pas naturellement le changement. De plus, il est souvent difficile pour les banques d'identifier les développements numériques pertinents.

³⁸ J.-p. Daniel, les enjeux de la banque assurance, édition de Verneuil, 1994, l'argus de l'assurance. Assures Finance, vs Bancassurance -Finance, stratégies - 21/01/2007

Les banques ont pris conscience de l'urgence de digitaliser leurs opérations, car c'est devenu une nécessité absolue pour garantir leur pérennité et éviter d'être dépassées par l'évolution rapide du secteur. Cette transformation incontournable implique des prises de risques significatives, avec la nécessité de réviser et de repenser l'intégralité de leurs processus bancaires. Toutefois, il est important de souligner que la gestion du risque a toujours fait partie intégrante du métier de banquier.

2.1.1. Historiques de la digitalisation bancaire :

Au fil du temps, la digitalisation bancaire a profondément transformé la manière dont les clients interagissent avec leur banque. Historiquement, les clients devaient se rendre physiquement dans les agences bancaires, également appelées succursales, pour rencontrer leur banquier et effectuer des opérations financières. Les retraits et dépôts d'argent en espèces étaient courants, ce qui rendait l'agence indispensable pour les clients.

Cependant, avec l'avènement d'Internet à la fin des années 90, les plateformes de banque en ligne, également appelées E-banking, ont été créées, offrant aux clients une plus grande autonomie dans la gestion de leurs comptes. Les comportements des consommateurs ont vraiment changé au début des années 2000.

À partir du succès des smartphones vers 2007, l'importance de l'agence bancaire a diminué. Les clients ont exprimé le désir de prendre leurs propres décisions et ne plus se sentir obligés de se rendre en agence pour effectuer toutes leurs opérations. En effet, l'agence bancaire n'est plus le seul point de contact pour les clients, mais fait partie d'un ensemble de canaux disponibles.³⁹

2.1.2. La Digitalisation du secteur bancaire en Algérie :

En Algérie, le secteur bancaire montre une progression dans l'adoption des nouvelles technologies, bien que cette évolution soit encore modeste. Le pays a été classé au 76ème rang mondial en termes d'adoption des technologies de l'information et de la communication, de téléphonie mobile à haut débit et du nombre d'utilisateurs d'internet, selon le rapport du Forum économique mondial sur la compétitivité mondiale pour L'année 2019 (Mehenni, 2019). Cependant, les Algériens, qu'ils soient jeunes ou âgés, ont adopté les supports de connexion et le numérique dans leur vie quotidienne, ce qui constitue un signe encourageant. Face à cette évolution, les banques algériennes ressentent la nécessité de répondre aux

³⁹ <https://Sonar.ch/hesso/documents/314825>

nouvelles tendances du marché en se lançant dans une transformation digitale. Bien que cette transformation puisse sembler moins impressionnante par rapport à celle des pays avancés, il existe une volonté d'adopter et d'intégrer la digitalisation dans le domaine de la finance.⁴⁰

3. La réglementation de la bancassurance en Algérie :

La loi n°06-04 du 20/02/2006, modifiant et complétant la loi n° 95-07 (article 252) du 25/01/1995 relative aux assurances en Algérie, a été promulguée afin de mieux encadrer l'activité de vente des produits d'assurance par les banques et les compagnies d'assurance via les guichets bancaires. Cette loi permet de définir les contours et les possibilités de rapprochement entre les deux secteurs.

L'objectif commun des banques et des compagnies d'assurance est de vendre des produits d'assurance, mais chaque établissement est soumis à un régime réglementaire propre qui lui accorde une exclusivité de principe. Ainsi, la vente des produits d'assurance doit être conforme aux exigences à la fois du droit bancaire et du droit des assurances.

La loi n°06-04 vise à concilier ces deux régimes réglementaires en spécifiant les conditions et les modalités selon lesquelles les banques peuvent proposer des produits d'assurance. Cela permet d'encadrer cette activité et d'établir des règles claires pour les partenariats entre les banques et les compagnies d'assurance.

L'article 53 de la loi n°06-04 précise les dispositions relatives à la vente des produits d'assurance par les banques. Ces dispositions établissent les obligations et les droits des banques dans ce domaine, en tenant compte des spécificités du secteur bancaire et de la nécessité de protéger les intérêts des clients.

3.1. Références législatives et réglementaires (lois, arrêtés, décrets)

3.1.1. La réglementation bancaire et assurantielle avant la loi n°06-04 du 20/02/2006

Sur le plan réglementaire et législatif, les métiers de banquiers et d'assureurs sont soumis à une stricte séparation, sans possibilité d'interaction fonctionnelle entre les deux domaines.

⁴⁰ La bancassurance : le portail de l'assurance en Algérie. Revue, copyright 2013-2019Assural,(en ligne) disponible sur :<http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance> .

Chaque activité est régie par sa propre loi spécifique. La loi 90-10 du 14 avril 1990 et l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 régissent l'activité bancaire, tandis que la loi 80-07 du 9 août 1980, remplacée par l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, encadre l'activité d'assurance.

Selon l'article 76 de la loi bancaire 90-10, il est interdit à toute personne physique ou morale autre qu'une banque ou un établissement financier d'effectuer régulièrement les opérations propres à ces entités. Cette disposition renforce la séparation des activités bancaires. Du côté des assurances, l'ordonnance n°95-07, modifiée et complétée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, stipule dans son article 252 que seuls les agents généraux et les courtiers sont reconnus comme intermédiaires d'assurances.

3.1.2. La nouveauté de la bancassurance après la loi n°06-04 du 20/02/2006 :⁴¹

Le législateur algérien a pris conscience de l'importance irréversible de la bancassurance à l'échelle mondiale, ce qui a conduit à la promulgation de la Loi 06-04 du 20 février 2006. Cette loi autorise la distribution de certains produits d'assurance par le canal des banques, des établissements financiers et des entités similaires, dans le but de stabiliser l'épargne nationale.

Il est important de souligner que la possibilité de pratiquer la bancassurance a été introduite exclusivement par la modification du code des assurances, tandis que la loi bancaire demeure inchangée et ne fait aucune référence spécifique à la bancassurance.

Actuellement, en Algérie, la bancassurance est réglementée par les textes juridiques suivants :

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

⁴¹ La bancassurance : le portail de l'assurance en Algérie. Revue, copyright 2013-2019Assural, (en ligne) disponible sur :<http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance> .

- **L'arrêté des 20 février 2008**, fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance, qui est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n°17 du 30 mars 2008.

3.1.3. Conditions et dispositions de la bancassurance :

Conformément à l'article 252 de l'ordonnance N° 95-07, tel que modifié et complété par la loi N° 06-04 du 20 février 2006 sur les assurances, les compagnies d'assurance sont autorisées à commercialiser leurs produits d'assurance par le biais de banques, d'établissements financiers, d'autres réseaux de distribution et d'entités similaires.

3.1.4. Les conditions de distribution des produits assurantiels par les banques :

En règle générale, il existe trois conditions à mettre en place pour permettre aux sociétés d'assurance de distribuer leurs produits par le biais des banques, des établissements financiers, des réseaux de distribution et autres entités similaires. Ces conditions englobent la mise en place d'une convention de distribution, la sélection des produits d'assurance à distribuer et la formation du personnel responsable de la bancassurance.⁴²

3.1.5. La Convention de distribution :⁴³

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs Conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés.

Selon l'article 228 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée, toute société d'assurance agréée est tenue de soumettre à la commission de supervision des assurances toute convention de distribution conclue avec un organisme financier ou assimilé. Cette exigence vise à garantir la surveillance et la transparence des opérations d'assurance réalisées par le biais de ces partenaires.

En vertu de l'article 03 du décret 07-153, la convention de distribution-type qui régit la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs. Cette convention standardisée sert de référence pour les partenariats entre les acteurs de l'assurance et les institutions financières.

⁴² La bancassurance : le portail de l'assurance en Algérie. Revue, copyright 2013-2019Assural, (en ligne) disponible sur : <http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>.

⁴³<http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>. op. cit.

Selon l'article 05 du Décret 07-153, la convention de distribution doit contenir les éléments suivants :

- La liste des agences (mandataire) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance;
- La liste des produits d'assurance, objet de la convention;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante;
- Les pouvoirs de souscription;
- La juridiction compétente statuant en matière de litiges;
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

4. Les produits d'assurance à distribuer :⁴⁴

Les dispositions de l'arrêté ministériel du 6 août 2007 établissent les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, les établissements financiers et assimilés, ainsi que les limites maximales des commissions de distribution. Selon l'article 02 de cet arrêté, les produits d'assurance autorisés à être distribués par les banques, les établissements financiers et assimilés sont les suivants :

- Les branches d'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès et capitalisation ;
- L'assurance-crédit ;
- L'assurance des risques d'habitation : risque simple et multirisques habitation ;
- L'assurance obligatoire des risques catastrophiques ;
- Les risques agricoles.

⁴⁴ Revue de L'ASSURANCE : La loi autorise, depuis 2006, P13 .

4.1. La formation du personnel :

Avant de commencer leurs activités, les compagnies d'assurance sont tenues de fournir une formation appropriée aux agents souscripteurs d'assurance employés par ces établissements. Il est requis que ces agents possèdent un diplôme universitaire, et la société d'assurance doit organiser un stage de formation d'au moins 96 heures, portant sur les opérations d'assurance à distribuer. À la fin de ce stage, les agents souscripteurs recevront une attestation, et l'UAR (Union des Assurances de Paris) leur délivrera une carte professionnelle qui mentionne les produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.

4.2. Les dispositions de la bancassurance :

L'arrêté ministériel du 06 août 2007 établit les règles concernant les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, les établissements financiers et assimilés, ainsi que les limites maximales de la commission de distribution

4.3. La rémunération des organisations

Les banques, les établissements financiers et assimilés reçoivent une rémunération sous forme de commission de distribution, calculée en pourcentage du montant de la prime encaissée nette des droits et taxes, dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

4.4. Les niveaux maximums de la commission de distribution

Il existe des limites maximales fixées pour les commissions de distribution des produits d'assurance distribués par les banques, en fonction du type de produit.

Tableau n°14 : Niveaux maximums de commissionnement par produit

Famille de risques		Branche ou sous branche	Taux maximums
Assurances de personnes		Accidents Maladies Assistance Vie-déchés	15%
Assurance-crédit		Assurance-crédit	40% de la 1ere prime et 10% des primes annuelle suivantes durant toute la durée du contrat
Assurance-crédit		Assurance-crédit	10%
Assurances habitation	Assurance des risques simple	Incendie des risques simples Dégâts des eaux	32%
Assurances habitation	Assurance multirisques	Bris de glaces vole Responsabilité civile générale	32%
Assurance obligatoires des risques catastrophiques		Tremblement de terre Inondations et coulées de boue Tempêtes et Vents violents Mouvements de terrain	5%
Assurances risques agricole		Grêle Gelée Sécheresse Mortalité du bétail Mortalité des volailles Mortalité des autres Animaux Autres dommages Agricoles	10%

Source : article n°4 DE L'arrêté ministériel du 06 aout2007

4.5. Taux maximum de participation

Selon l'article 228 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée, et les dispositions de l'arrêté du 20 février 2008, l'implication maximale d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance ou de réassurance est limitée à quinze pour cent (15%) du capital social de ladite société d'assurance ou de réassurance.

5. Les objectifs de la bancassurance :

La bancassurance vise deux objectifs stratégiques essentiels pour assurer sa croissance à long terme et maximiser ses rendements : la rentabilité et la fidélisation de la clientèle. Les banquiers et les assureurs reconnaissent les avantages de rapprocher ces deux institutions, qui opèrent de manière complémentaire malgré leurs différences. Ce rapprochement peut se concrétiser par diverses approches, telles que des prises de participations croisées ou une intégration totale via des filiales, créant ainsi des conglomérats financiers composés de banques et de compagnies d'assurance. La bancassurance est caractérisée par deux catégories d'objectifs : les objectifs commerciaux, qui sont recherchés au début lors de la distribution des produits d'assurance par la banque, et les objectifs structurels, qui se manifestent à un stade plus avancé de maturation.

5.1. Les objectifs commerciaux

Visent à établir une présence sur un marché différent de celui d'origine en concluant des accords commerciaux et en offrant une gamme étendue de produits aux clients des banques et des compagnies d'assurance.

Un exemple concret de cette approche est l'assurance vie, qui a été introduite dans les années 80 en Europe grâce à des accords entre plusieurs banques et compagnies d'assurance afin de commercialiser ces produits avant de créer leurs propres filiales d'assurance.

En ce qui concerne l'assurance dommages, de nombreuses banques considèrent qu'elle est éloignée de leur activité principale, donc elles se contentent de distribuer les produits de leurs partenaires pour offrir une gamme complète à leur clientèle. On peut également constater que les accords commerciaux concernent la vente de produits bancaires par les compagnies d'assurance. Cependant, leur développement est limité pour différentes raisons, notamment la difficulté pour les réseaux de distribution d'assurance de commercialiser des produits bancaires, ainsi que la réticence des banques à confier la distribution de leurs produits à des intermédiaires qu'elles estiment peu aptes à évaluer les risques liés aux opérations de crédit.

Dans une deuxième phase, les accords commerciaux peuvent être complétés par des prises de participation. Trois stratégies principales sont utilisées : ⁴⁵

5.1.1. Stratégie de participation et de distribution croisées :

Il s'agit d'une stratégie dans laquelle les deux sociétés entrent mutuellement sur leurs marchés respectifs. Elles peuvent prendre une participation minoritaire dans l'autre entreprise et échanger des administrateurs au sein de leurs conseils d'administration respectifs afin de renforcer la coopération entre les partenaires. Chaque société conserve cependant sa liberté en termes de stratégie et de gestion. Cette stratégie est principalement adoptée par les grandes institutions financières.

5.1.2. Stratégie de coopération dans la distribution :

Cette stratégie vise principalement à rentabiliser le réseau de distribution des produits financiers d'un des partenaires en lui offrant un accès à une clientèle plus large grâce à la coopération avec l'autre partenaire. Les acteurs se limitant à l'activité d'intermédiation bénéficient de leur indépendance dans cette approche. De plus, l'accord de coopération permet de générer des revenus réguliers en échange d'investissements limités, tandis que la création d'une société d'assurance requiert des capitaux importants.

5.1.3. Prise de participation minoritaire :

Cette stratégie vise à stabiliser la relation commerciale entre les deux institutions, que cette participation soit croisée ou non. Elle permet de développer, dans certains cas, une stratégie de commercialisation commune en établissant une relation à long terme. On remarque que les compagnies d'assurance prennent plus souvent des participations dans les banques que l'inverse. Ce type de rapprochement représente une transition avant de passer à une intégration plus étroite des deux activités.

5.2. Les objectifs structurels

Les objectifs structurels de la bancassurance peuvent être abordés à travers six stratégies différentes, qui dépendent du niveau de coopération souhaité entre les banques et les compagnies d'assurance.⁴⁶

⁴⁵ CCHATIER et Kastler « perspectives de la bancassurance », banque et stratégie n) 129, JUILLET 1996, p18

⁴⁶ C. chatier-kastler « perspectives de la bancassurance », banque et stratégie N°129, juillet1996, p20.

5.2.1. Création d'une nouvelle filiale :

De nombreuses banques européennes ont créé des filiales spécialisées dans la bancassurance ces dernières années. En revanche, les compagnies d'assurance ont moins tendance à créer des filiales bancaires et préfèrent plutôt acquérir des banques existantes⁴⁷

5.2.2. Création d'une entreprise commune :

Cette stratégie permet aux banques et aux compagnies d'assurance de s'internationaliser en créant des filiales communes dans des pays étrangers.

5.2.3. Création d'un holding commun :

Il s'agit de la création d'un holding qui regroupe les activités bancaires et d'assurance, tout en maintenant une structure juridique distincte pour chaque entité.

5.2.4. Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire :

Cette stratégie implique la prise de contrôle d'une entreprise existante sans nécessiter une fusion ou une intégration complète. Les banques ont moins recours à cette stratégie, tandis que les compagnies d'assurance l'adoptent plus fréquemment. Les compagnies d'assurance disposent de capitaux importants à long terme et possèdent une expertise en gestion de portefeuille et sur le marché des actions. L'acquisition d'une banque leur permet également de contourner les barrières à l'entrée sur le marché bancaire et de bénéficier du vaste réseau d'agences bancaires.

5.2.5. Stratégie de fusion-absorption volontaire :

Cette stratégie diffère de la précédente en ce sens que la fusion est décidée d'un commun accord par les deux parties et vise à long terme la création d'une seule entité de bancassurance.

5.2.6. Conglomérat financier :

Un conglomérat financier désigne un groupe d'entreprises ayant des actionnaires communs et dont les activités principales ou prédominantes sont fournies dans au moins deux secteurs financiers différents.

⁴⁷ C, CHATIER-Kastler « perspectives de la bancassurance », op. cit, 20.

6. Objectifs de rentabilité :

Au moment où la bancassurance est apparue, les banques cherchaient déjà des sources de revenus supplémentaires pour diversifier leurs gains. Les produits existants étaient déjà développés mais généraient des revenus limités et avaient un potentiel de croissance faible. La bancassurance est devenue une stratégie efficace pour élargir la gamme de revenus des guichets bancaires et accroître leur rentabilité. Les banques ont choisi de devenir des intermédiaires en assurance, ce qui leur permet de recevoir des commissions en échange. Ces commissions peuvent être calculées en pourcentage de la prime d'assurance perçue, en partage des bénéfices techniques réalisés, ou en valorisation du service fourni.

6.1.1. Les commissions :

Les commissions sont des revenus générés par la vente de polices d'assurance par les agences bancaires. Il est important que les commissions rétrocédées à la banque soient similaires à celles qu'elle recevrait si elle commercialisait les produits d'une société tierce, afin de garantir l'exactitude économique du bilan de la filiale.

6.1.2. Les dividendes

La distribution de contrats d'assurance par la banque lui permet d'augmenter son chiffre d'affaires et, par conséquent, d'accroître les dividendes distribués. Lorsqu'une banque détient une filiale à 100%, les bénéfices réalisés sont directement transférés à la banque et consolidés dans son bilan, ce qui lui permet de recevoir l'intégralité des dividendes. Cependant, lorsque la banque détient une participation minoritaire, ses bénéfices seront proportionnels à sa participation. Si la banque permet à un assureur tiers d'utiliser son réseau pour vendre ses produits, cette source de profits lui échappe, ce qui démontre une mauvaise gestion de la situation.

6.1.3. La création de valeur

En cherchant à augmenter ses revenus, la banque peut également trouver une valeur ajoutée dans sa filiale d'assurance bien gérée, qui possède un portefeuille de contrats de qualité et génère une croissance régulière du chiffre d'affaires. Cette valeur provient principalement de l'augmentation du patrimoine de la banque.

6.1.4. L'objectif de fidélisation de la clientèle :

C'est l'un des principaux avantages pour les banques lorsqu'elles distribuent des produits d'assurance. En offrant une gamme complète de produits financiers et d'assurance, les banques peuvent répondre à tous les besoins de leurs clients, ce qui les incite à rester fidèles à l'établissement. Une règle bien établie en matière de marketing ciblé envers la clientèle montre que plus un client détient plusieurs produits financiers auprès de la même banque, plus il est fidèle. En d'autres termes, s'il achète facilement des produits, il est plus susceptible d'en acheter à nouveau. La vente croisée est l'un des moyens les plus efficaces pour favoriser la fidélisation, car un client qui détient plusieurs produits est en moyenne quatre fois plus fidèle qu'un client avec un seul produit.

La bancassurance offre l'opportunité d'élargir, d'équiper et de diversifier la gamme de produits financiers afin de répondre à un maximum de besoins de la clientèle. Cela facilite la vie des clients en réduisant le nombre d'interlocuteurs, tout en offrant une variété de canaux de communication tels que les agences physiques, les services en ligne, les SMS, les appels téléphoniques, etc. Tout cela vise à attirer une clientèle potentielle et à renforcer son attachement à la banque. Par exemple, une approche classique consiste à diviser la clientèle en trois groupes : les clients convaincus, les clients à convaincre et les clients qui se détachent de la banque.

Cette classification est utilisée dans le domaine de la bancassurance, notamment aux guichets bancaires, ce qui permet aux banquiers de vendre facilement de nouvelles polices d'assurance aux clients du premier groupe qui ont déjà confiance en eux. Cependant, cela devient plus difficile avec les clients du deuxième groupe, car les banquiers doivent expliquer, argumenter et convaincre. Pour le groupe des clients qui se détachent de la banque, il est encore plus difficile de les convaincre, car ils sont résistants aux offres. Cette approche met en évidence la facilité avec laquelle les banquiers parviennent à vendre des polices d'assurance. En combinant cela avec la fréquence des contacts et la force des liens de confiance, on constate que les banquiers disposent de solides atouts dans le domaine des intérêts patrimoniaux des clients.⁴⁸

⁴⁸ DE GRUYSE(B), « la bancassurance en mouvement », édition LARCIER ,2005. p-19.

Section 02 : Les produits commercialisés par la bancassurance.

L'offre des assureurs bancaires en matière de produits d'assurance est étroitement liée à l'évolution historique de la bancassurance et aux stratégies mises en place. Chaque phase de l'histoire de la bancassurance est caractérisée par des produits spécifiques. Cependant, il est clair que les produits issus de chaque phase restent présents sur le marché, tandis que la gamme de produits continue de s'élargir. Aujourd'hui, les assureurs bancaires proposent une large variété de produits, allant des produits les plus basiques aux plus sophistiqués, y compris des produits d'assurance de dommages.

Le choix des produits, indépendamment des attentes de la clientèle, est étroitement lié à la qualité du réseau de distribution. Le niveau de connaissances requis pour les professionnels de la distribution devient de plus en plus élevé, en raison de la croissance de la distribution de produits d'assurance. Souvent, les institutions financières commencent par proposer des produits très simples pour familiariser leur personnel avec le métier de l'assurance. Cependant, il existe une certaine réticence à proposer indifféremment des produits bancaires et/ou d'assurance à la clientèle.

Nous suggérons de classer ces produits selon deux critères principaux : l'ordre chronologique de leur bancarisation, qui permet de comprendre les différentes étapes de développement de la bancassurance, et leur nature. Ainsi, nous pouvons identifier cinq grandes catégories de produits :

1. Les produits qui prolongent les opérations bancaires ;
2. Les produits d'épargne à forte dominante financière ;
3. Les produits de prévoyance ;
4. Les produits d'assurance de dommages ;
5. Les produits packagés.⁴⁹

1. Les produits qui prolongent les opérations bancaires :

Ces produits englobent diverses offres, parmi lesquelles plusieurs sont liées à des assurances. Dans la réalité, les activités bancaires se regroupent généralement en trois catégories :

- Les produits d'assurance Liés au crédit ;
- Les produits d'assurance liés aux dépôts ;
- Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement.

⁴⁹ Bennadji (T), " les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son. P12.

1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits

Les banquiers recommandent souvent l'assurance-crédit afin de sécuriser le remboursement des prêts qu'ils accordent. Lorsqu'une banque accorde un prêt à un particulier, elle exige que ce prêt soit assuré en cas de décès de l'emprunteur, d'invalidité, d'incapacité ou de perte d'emploi. L'assurance-crédit prend en charge le remboursement dans ces situations. Pour une banque, il est préférable d'assurer ses clients afin d'assurer un bon résultat en matière de crédit.⁵⁰

L'assurance-crédit est l'un des premiers produits d'assurance les plus étroitement liés à l'activité bancaire. D'autres produits ont été créés pour répondre aux mêmes préoccupations, tels que l'assurance temporaire décès. Il s'agit d'un contrat d'assurance qui garantit le paiement de l'emprunteur en cas de décès et/ou d'invalidité absolue et définitive.

1.1.1. Le temporaire décès :

Le temporaire décès est un contrat d'assurance qui assure le remboursement du solde de l'emprunt en cas de décès de l'assuré. Il garantit que la compagnie d'assurance, qui peut être une filiale de la banque ou une autre entité, deviendra le principal débiteur envers la banque et prendra en charge le paiement restant du crédit en cas de décès de l'assuré.

Au fil du temps, ces produits d'assurance ont évolué pour offrir des garanties plus étendues. Désormais, le temporaire décès couvre non seulement le décès, mais également l'invalidité totale, le chômage et l'incapacité temporaire de travail de l'assuré.

Certaines banques-assureurs proposent même ce contrat gratuitement lors de la souscription d'un prêt, prenant ainsi en charge la prime d'assurance à la place de l'emprunteur. Cette pratique s'inscrit dans le cadre des outils de marketing visant à attirer et intéresser une nouvelle clientèle.⁵¹

1.1.2. Les garanties liées au découvert :

Les banques proposent aux particuliers, notamment aux salariés, des facilités de découvert bancaire qui peuvent atteindre deux ou trois fois le montant de leur salaire mensuel. Ce type de crédit n'a pas de date de remboursement fixe et peut être amorti par les sommes régulièrement créditées sur le compte.

⁵⁰ voir la revue de l'assurance N°42/janvier à mars 2019 revue éditée par le conseil national des assurances, p06.

⁵¹ CHEVALIER, Majorie, CAROLE LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005, p2.

Afin de garantir le remboursement du solde débiteur en cas de décès d'un client ayant un découvert, les banques ont mis en place le contrat de garantie de découvert. Généralement, cette garantie couvre le montant maximum autorisé du découvert. En cas de décès de l'assuré, l'assureur remboursera le solde débiteur à la banque, tandis que la différence entre le plafond du découvert et le solde débiteur sera versée aux héritiers du défunt. Cette disposition est cohérente, puisque le contrat garantit le montant plafond du découvert.⁵²

La prime d'assurance est payée annuellement et son montant est ajusté à chaque échéance en fonction de l'âge du client. De nombreuses banques offrent cette garantie gratuitement à leur clientèle dans le but de la fidéliser.

1.2. Les produits liés aux dépôts :

Ces contrats garantissent généralement le paiement d'une somme d'argent aux héritiers de l'assuré en cas de décès ou d'invalidité absolue. Le montant de cette somme est directement lié au solde moyen du compte auquel le contrat est rattaché. Dans les années 1970, les banques ont commencé à proposer des produits d'assurance spécifiquement liés aux dépôts et aux comptes courants de leurs clients.

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

Ce type de produits s'est développé à partir des années 1980, avec l'émergence des cartes de paiement et des cartes de crédit. Les banques ont cherché à attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui leur rapportent des commissions importantes, en innovant considérablement.

Ces contrats permettaient de garantir les clients contre le risque de vol et toute utilisation frauduleuse de leur carte de paiement. Certaines banques ont élargi leurs garanties en incluant la couverture des vols lors de l'utilisation des distributeurs automatiques. Certaines offraient même des garanties d'assistance à l'étranger en cas de maladie lors d'un voyage à l'étranger, notamment avec les cartes de paiement internationales.

⁵² voir document interne, CNEP .Banque.

2. Les produits d'épargne à forte dominante financière :

Ces produits ont marqué la fin de la période d'apprentissage et ont ouvert la voie à une nouvelle ère de bancassurance. Tout a commencé avec des produits d'assurance vie très simples, mais au fil du temps, pour répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques ont intégré des produits de plus en plus sophistiqués à leur gamme.⁵³

2.1. Les produits complexes :

La diversification des besoins des clients a conduit les banques à développer des produits plus complexes qui nécessitent des techniques plus sophistiquées, mais qui sont moins maîtrisées par le personnel de base.

Ces produits comprennent principalement des produits à taux garanti et des produits à fenêtre, qui répondent parfois à des besoins très simples de la clientèle, mais dont l'élaboration nécessite une expertise technique considérable.⁵⁴

2.2. Les produits simples

Il s'agit des contrats d'assurance vie avec capital différé et contre-assurance,⁵⁵ qui sont placés dans le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple : le client verse un capital initial et la banque lui garantit le capital et les intérêts capitalisés à l'échéance du contrat. Si malheureusement le client décède avant l'échéance, ses héritiers désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts.

La présence de la contre-assurance est essentielle pour rendre le produit attractif, car personne ne souhaiterait investir ses capitaux dans un produit qui, en cas de décès, serait acquis par l'assureur et réparti, conformément au principe de mutualisation, entre les souscripteurs encore en vie.

De nos jours, les contrats d'assurance vie couvrent différents besoins tels que la préparation à la retraite, l'épargne à long terme, la succession, la création d'un capital pour les enfants, etc. Ils offrent également la possibilité d'opter pour différents modes de versement, qu'ils soient fixes ou variables.

⁵³ BANNADJI TAHAR, CNEP. Banque.

⁵⁴ REBOT Patrick, La problématique des contrats dédiés, Banque Stratégie, mai 2001 n°182, p 18 et 19.

⁵⁵ BANNADJI TAHAR, Idem, p 18.

3. Les produits de prévoyance :

Les produits de prévoyance sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un capital aux bénéficiaires désignés en cas de décès⁵⁶ de l'assuré. Contrairement à d'autres produits d'assurance, ces produits mettent l'accent sur la protection financière des proches en cas de décès et ont généralement une composante d'épargne relativement faible. Cependant, leur commercialisation présentait des défis car elle impliquait d'aborder un événement peu souhaitable, à savoir le décès.

Les banquiers ont adopté une approche de communication objective en dédramatisant le sujet du décès et en se concentrant uniquement sur les conséquences économiques et financières pour la famille, telles que la perte de revenu, qui préoccupe naturellement les individus responsables. Ce qui distingue ces produits des assurances traditionnelles, c'est la simplicité des questionnaires médicaux et l'élimination des formalités médicales, des pratiques courantes chez les assureurs traditionnels.

L'expérience a montré que les banquiers sont plus efficaces que les assureurs traditionnels dans la vente de produits d'assurance liés à la vie humaine et aux assurances de personnes en général.⁵⁷

3.1. Les produits d'assurance de dommage :

À partir des années 1990, les bancassurances ont commencé à pénétrer le marché de l'assurance de dommages, malgré sa rentabilité incertaine et les risques potentiels pour les relations commerciales avec les clients⁵⁸. En effet, tout retard ou mauvais règlement d'un sinistre peut avoir des conséquences néfastes sur la relation client/banque.

Cependant, il est logique d'assurer les biens immobiliers et mobiliers auprès des banquiers qui les ont financés. Aujourd'hui, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

Ces produits ont une composante d'épargne quasi-inexistante, ce qui peut poser certains problèmes lors de leur vente, car les banquiers doivent aborder un événement indésirable avec leurs clients, à savoir la survenue d'un sinistre.

⁵⁶ BANNADJI TAHAR, Op, cit, p 17.

⁵⁷ YAO AYA © « Les nouveaux relais de croissance de la bancassurance », Thèse professionnelle MBA, école nationale d'assurance (enass) , le cnam,paris , 2009-2011, p 57 .

⁵⁸ BANNADJI TAHAR, Idem p 18.

3.2 Les produits packagés

Il s'agit de produits combinant différentes prestations bancaires et assurantielles regroupées en un seul produit. Les exemples de packages sont nombreux, tels que :

- Le package logement : combinant un crédit pour des travaux et une assurance habitation ;
- Le package pour étudiants : incluant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition de moyens de paiement et une complémentaire santé ;
- Le package automobile : regroupant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques cherchent toujours à personnaliser les produits en fonction de la nature de leur clientèle afin de proposer des produits sur mesure. Il est clair que les bancassurances ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en matière de produits d'assurance, de qualité de prestation et surtout de service après-vente.

4. Les produits d'assurance par les bancassurances en Algérie :

Les banques, les établissements financiers et autres acteurs similaires en Algérie ont la possibilité de proposer divers produits d'assurance, notamment dans le domaine de l'assurance de personnes.

4.1. Les Branches d'assurance de personnes

4.1.1. Assurance vie-décès

L'assurance vie comprend deux types de contrats : l'assurance vie, qui garantit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date précisée dans le contrat. Il s'agit d'un mécanisme d'épargne qui ne se dénoue que si l'assuré-épargnant est en vie à la période prévue pour percevoir son épargne. Quant à l'assurance en cas de décès, elle prévoit généralement le versement d'un capital au bénéficiaire désigné en cas de décès de l'assuré, et parfois également une rente peut être octroyée, par exemple à la veuve en attente de pension de réversion ou à l'orphelin poursuivant ses études.⁵⁹

⁵⁹ Daniel collignon et Carine collignon, L'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page 25.

4.1.2. Les assurance maladies (santé) :

L'assurance complémentaire santé est un type d'assurance qui complète la couverture offerte par la sécurité sociale en remboursant une partie ou la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques engagés par l'assuré.

En plus des remboursements de base de la sécurité sociale, cette assurance prend également en charge les frais liés à l'achat de lunettes, de lentilles et aux frais d'hospitalisation.

4.1.3. Assurance assistance :

L'assurance assistance offre à l'assuré une aide concrète en cas de besoin, allant du dépannage à domicile à l'envoi d'un médecin spécialiste à l'autre bout du monde. Ce type d'assurance permet d'éviter à l'assureur la réalisation de sinistres liés à des accidents ou à des situations d'urgence.

Dans la plupart des cas, l'assistance est incluse en tant qu'annexe dans d'autres contrats d'assurance. Cependant, il existe également des contrats d'assurance assistance vendus séparément, couvrant des besoins spécifiques tels que :

- ✓ Le soutien scolaire,
- ✓ L'aide à domicile pour les personnes âgées,
- ✓ L'assistance téléphonique, les conseils santé, les services d'information,
- ✓ L'aide-ménagère, la garde malade, la garde d'enfants, le soutien scolaire
- ✓ Le rapatriement⁶⁰

4.2. L'assurance-crédit :

Les entreprises qui sont fortement impliquées dans l'octroi de crédits ont intérêt à souscrire des contrats d'assurance-crédit afin de se prémunir contre les risques commerciaux tels que le non-paiement de leurs clients. Il est important de noter que les sociétés d'assurance excluent généralement la couverture du non-recouvrement des créances pour des raisons politiques telles que la guerre, la révolution, la fermeture des frontières, la nationalisation, etc.

⁶⁰ L'article 62 de l'ordonnance n°96-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06 /04 du 26 février 2006.

Afin de couvrir ces risques spécifiques, les gouvernements ont mis en place des sociétés spécialisées dans la fourniture de cette protection, (telles que COFACE en France). Ces sociétés sont autorisées à délivrer des cautions, ce qui signifie qu'elles s'engagent à payer la dette du débiteur principal à un créancier si celui-ci ne parvient pas à l'acquitter⁶¹

4.3. Assurance des risques d'habitation :

4.3.1. L'assurance multi risque habitation

L'assurance multirisque habitation permet de protéger son logement, que ce soit une résidence principale ou secondaire, en souscrivant via le réseau bancaire. Tant les propriétaires que les locataires ont l'obligation de souscrire à ce type d'assurance, bien que l'étendue des garanties puisse varier.

Cette assurance offre une couverture de responsabilité civile envers les tiers, tels que les voisins ou les passants. Elle inclut également des garanties en cas d'incendie, de dégâts des eaux et de catastrophe naturelle. En complément, il est possible d'ajouter des options couvrant le vol, le vandalisme et le bris de glace

4.3.2. Assurance obligatoire des risques catastrophiques :

L'assurance obligatoire des risques catastrophiques est un produit d'assurance imposé par la loi.

L'obligation d'assurance est établie par l'article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA N° 52 de 2003), qui concerne l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et l'indemnisation des victimes, ainsi que par ses textes d'application, tels que les décrets exécutifs 04-268 à 04-272 (JORA N° 55 de 2004). La durée de ce contrat d'assurance ne peut être inférieure à un an (article 09 de 04-269 JO N°55).

Ce type de contrat d'assurance vise à protéger les personnes physiques et morales contre les risques liés aux tremblements de terre, aux inondations et coulées de boue, aux tempêtes et vents violents, ainsi qu'aux mouvements de terrain.

⁶¹ L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

4.3.3. Assurance Agricole :

L'assurance agricole comprend des contrats spécifiques conçus pour garantir les agriculteurs contre différents risques, tels que :

- Incendies et risques associés aux bâtiments agricoles ;
- Assurance des machines et équipements agricoles ;
- Responsabilité civile liée aux activités agricoles ;
- Dommages causés par la grêle ;
- Incendies de forêts ou de récoltes ;
- Maladies affectant les végétaux ;
- Catastrophes naturelles telles que les ouragans et les inondations.

Pour répondre aux besoins spécifiques et aux particularités de chaque type d'agriculteur, les compagnies d'assurance proposent des contrats multirisques adaptés, tels que :

- Multirisques pour les éleveurs de bovins et d'ovins ;
- Multirisques pour les éleveurs de volailles ;
- Multirisques pour les viticulteurs ;
- Multirisques pour les producteurs de fruits ;
- Multirisques pour les producteurs de céréales.⁶²

Ces contrats multirisques offrent des garanties étendues et ajustées aux activités agricoles spécifiques de chaque agriculteur.

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

Section 03 : Les accords entre la BADR et les deux assurances SAA/AMANA.

À l'instar des autres banques algériennes, la BADR a conclu des accords avec la Société Algérienne d'Assurance (SAA) et AMANA Assurances pour la commercialisation des produits d'assurance à travers ses guichets.

Dans cette section, nous allons présenter et analyser la convention entre la BADR et la SAA, ainsi que celle avec AMANA. Nous commencerons par définir la signature d'un accord de distribution, puis nous examinerons la pratique de la bancassurance au sein de la BADR. Ensuite, nous procéderons à une analyse approfondie de ces accords.

1. La signature d'un accord de distribution :

La bancassurance est une stratégie équilibrée qui implique une collaboration entre une entreprise bancaire et une société d'assurance. Habituellement initiée par l'assureur mais avec le consentement de la banque, cette stratégie vise à former une entité unique à long terme, combinant les activités bancaires et d'assurance.⁶³

Dans ce modèle, également appelé "modèle de pur distributeur", la banque agit uniquement en tant qu'intermédiaire pour les compagnies d'assurances, similaire à un courtier ou à un agent général. Il s'agit de la forme la plus simple de la bancassurance.

Cette stratégie est principalement axée sur le commerce, visant à rentabiliser le réseau de distribution de la banque, tout en permettant à l'assureur d'accéder à une clientèle plus vaste, plus rentable et financièrement solvable. Les deux entités restent juridiquement indépendantes et les problèmes rencontrés par l'une n'affectent pas la situation de l'autre. Le rapprochement entre ces deux secteurs et l'indépendance entre les banques et les compagnies d'assurance présentent à la fois des avantages et des inconvénients.

1.1. Les avantages de la signature d'un accord de distribution

Parmi les avantages de la signature d'un accord de distribution on retrouve :

- La banque bénéficie du savoir-faire et la moyenne mise en œuvre par l'assureur, sans générer de trop lourds investissements ;

⁶³ BORDERIE(A), LAFFITE(M), Op.cit. p 52.

- La banque permet de drainer des ressources sous forme de commissions sans avoir mobilisé beaucoup de capitaux ;
- Une faible adhésion du personnel bancaire à l'opération ;
- La signature d'un contrat de distribution est moins onéreuse, il n'exige pas un investissement en capitale et préoccupe une rentabilité plus rapide.

1.2. Les inconvénients de la signature d'un accord de distribution

Parmi les inconvénients de la signature d'un accord de distribution on retrouve :

- Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits ;
- Pour les compagnies d'assurance, l'inconvénient sera d'offrir à la banque la possibilité d'acquérir un savoir-faire et les moyens mis en œuvre, lui permettant d'évoluer vers une stratégie de croissance et d'une maîtrise directe du processus de production ;
- Il peut y avoir des divergences entre les staffs dirigeants des deux entités notamment en termes de culture d'entreprise.

2. La pratique de la bancassurance au sein de la BADR :

Depuis avril 2008, plusieurs banques en Algérie, parmi lesquelles la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural), ont décidé de se lancer dans la vente de produits d'assurance dans le but d'augmenter leurs revenus grâce aux commissions générées et de fidéliser leur clientèle existante.

Dans le cadre de sa stratégie de diversification de son portefeuille, la BADR a intégré la vente de produits d'assurance. Actuellement, près de 100 agences de la BADR sont chargées de la distribution de ces produits d'assurance. Toutefois, la BADR a établi une convention en 2008 avec la SAA (Société d'Assurance Algérienne) afin de commercialiser les produits d'assurance de cette dernière. De plus, une autre convention a été signée avec l'AMANA (SAPS) en 2011.

Selon les dispositions de l'article 252 de l'ordonnance N°95-07, modifiée et complétée par la loi N°06-04, les sociétés d'assurance sont autorisées à distribuer certains types de leurs produits par le biais des banques, des établissements financiers et assimilés, ainsi que d'autres réseaux de distribution.

2.1 La convention de distribution des produits de l'assurance :

Les sociétés d'assurance agréées sont autorisées, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, à proposer des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques. Avant de mettre en place une telle convention de distribution, la société d'assurance doit soumettre la convention à la commission de supervision des assurances.

La relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est régie par une convention de distribution-type établie par l'association des assureurs.

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

- ✓ La liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- ✓ La liste des produits d'assurance, objet de la convention ;
- ✓ La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- ✓ Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;
- ✓ Les pouvoirs de souscription ;
- ✓ La juridiction compétente statuant en matière de litiges ;
- ✓ Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

3. Les conventions de partenariat de bancassurance :

En établissant des partenariats avec des compagnies d'assurances majeures, la BADR a réussi à étendre ses activités au secteur de l'assurance

A- La convention BADR-SAA :

Le 20 avril 2008, au siège de la SAA à Alger, la Société d'Assurance d'Algérie (SAA) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ont conclu un accord de partenariat dans le domaine de la bancassurance. La convention a été signée par le PDG de la SAA, et le PDG de la BADR, en présence de directeur général du Trésor, directeur des assurances au ministère des Finances. Cet accord vise à permettre la vente des produits de la SAA à travers le réseau de la BADR.

B- La création de la SAPS/AMANA :

La Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé (SAPS) appelée AMANA est le fruit d'un partenariat entre la partie française, MACIF (Mutuelle d'Assurance des Commerçants et Industriels de France), et la partie algérienne, la SAA (Société Algérienne d'Assurance), ainsi que les deux grandes banques algériennes, la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural) et la BDL (Banque de Développement Local). Cette initiative a été mise en place conformément à la loi 06-04, qui prévoyait la séparation de l'assurance des personnes et des assurances dommages à partir de 2011. Ainsi, le 25 juillet 2010, la société AMANA a été créée en tant que société par actions, avec un capital social de 1 milliard de DA. Les actionnaires de cette société comprennent des acteurs du secteur de l'assurance et de la banque, tels que la MACIF avec une participation de 41%, la SAA avec 34%, la BDL avec 15% et la BADR avec 10% ⁶⁴

C- Signature du partenariat CRMA/BADR :

La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CRMA) et la Banque de l'Agriculture du Développement Rural (BADR) ont signé une convention de partenariat au siège de la Mutualité Agricole à Alger. Cette collaboration, scellée par le Directeur Général de la CRMA, M. Ben habiles Cherif, et le Président Directeur Général de la BADR, M. Moha , a pour objectif de développer et de moderniser les outils de gestion afin d'améliorer la qualité de service. La CRMA souhaite offrir à ses adhérents, qui sont des agriculteurs, des pêcheurs et des éleveurs, des services innovants qui leur permettront d'accéder plus facilement aux ressources mises à leur disposition. Grâce à cette convention CRMA-BADR, la gestion des activités des exploitants agricoles sera simplifiée, ce qui réduira les contraintes administratives et garantira des paiements rapides et efficaces pour les sinistres.⁶⁵

⁶⁴ Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.

⁶⁵ Site officiel de la BADR : <http://www.badr-bank.dz>

4. Présentation de la SAA :

La Société Algérienne d'Assurance (SAA) est une entreprise publique créée en 1963, peu de temps après l'indépendance de l'Algérie. Elle figure parmi les premières sociétés d'assurances établies dans le pays. Avec un chiffre d'affaires de 27 milliards de DA en 2016 et une part de marché de 22%, la SAA est le leader du marché national de l'assurance.⁶⁶

La SAA dispose du réseau de distribution le plus étendu en Algérie, avec des agences réparties dans toutes les régions du pays. Elle compte 460 agences soutenues par 14 directions régionales, ce qui lui permet d'adopter une approche de proximité envers les clients. L'effectif total de la société s'élève à 4457 employés,

La SAA propose une gamme complète de produits d'assurance, couvrant à la fois les particuliers et les entreprises industrielles et commerciales. Ses offres comprennent notamment :

- ✓ Les assurances de dommages aux biens ;
- ✓ L'assurance-crédit ;
- ✓ Les assurances pour les pertes d'exploitation ;
- ✓ L'assurance responsabilité civile ;
- ✓ L'assurance automobile ;
- ✓ Les assurances transport ;
- ✓ Les assurances agricoles ;
- ✓ Les assurances de personnes.

L'assurance de la personne (AP) est un domaine dans lequel la SAA s'est investi fortement avec sa filiale AMANA (société d'assurance de prévoyance et sante), créée en partenariat avec le groupe MACIF qui figure parmi les principales sociétés d'assurance en France, et les banque nationale BADR et BNA.⁶⁷

⁶⁶ SSA, site officiel de la société d'assurance, www.saa.dz/accueil.html

⁶⁷ Mebarki, A., « Le leader du marché souffle sa 50ème bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 45.

L'unité de Tizi-Ouzou est issue de la subdivision de la direction régionale d'Alger avec un réseau de 10 agences (TIZI-OUZOU, BORDJ-MENAIEL, BOUIRA, LARBAË NATH IRATHEN, AZAZGA, LAKHDARIA, DRAË EL MIZAN, BOGHNI, AIN BESSEM, SOUR EL GHOZLANE). L'unité couvre actuellement trois wilayas (TIZI-OUZOU, BOUMERDES, BOUIRA).⁶⁸

4.1. La SAA face à la crise pandémique covid-19 :

En 2022, la Société Algérienne d'Assurance (SAA) a fait face à la crise pandémique de la COVID-19 et a réussi à maintenir sa résilience malgré ce contexte difficile. Les résultats obtenus ont été en ligne avec la stratégie adoptée par l'entreprise, démontrant un leadership assumé.

La SAA a su diversifier son portefeuille, ce qui a contribué à sa capacité à faire face aux risques. Une appétence au risque combinée à une gestion optimale des engagements a été mise en place, permettant à l'entreprise de maintenir une solvabilité solide.

En 2023, la SAA a pris une décision stratégique majeure en augmentant son capital social à 35 milliards DA. Cette décision témoigne de la solidité financière de l'entreprise et réaffirme sa position de leader sur le marché. Cette augmentation de capital vient couronner plusieurs décennies de succès de l'entreprise, qui célèbre cette année ses 60 ans d'existence.⁶⁹

4.2. Les domaines d'activité et les produits offerts par la SAA :

4.2.1. Les domaine d'activité de la SAA :

La Société Algérienne d'Assurance (SAA), une entreprise économique et financière agréée pour toutes les opérations d'assurance de personnes, joue un rôle actif dans la prévention des dommages relevant de sa compétence. Elle étudie et propose des mesures visant à réduire les risques pour ses assurés. De plus, la SAA assure un service après-vente et gère les sinistres pour garantir une expérience satisfaisante à ses clients.

Pour soutenir ses opérations, l'entreprise utilise un logiciel métier appelé ORASS, acquis en 2005, qui est spécifiquement conçu pour répondre aux besoins de la SAA. Ce système informatique gère toutes les opérations de l'entreprise, facilitant ainsi la gestion des contrats, des polices d'assurance et des sinistres.

⁶⁸ D'après Mr. LOUANI, chargé de la bancassurance au niveau de la BADR Tizi-Ouzou agence 580.

⁶⁹ site de la société nationale des assurances <https://www.saa.dz>

4.2.2. Les produits offerts par la SAA :

La Société Algérienne d'Assurance (SAA) propose une gamme variée de produits d'assurance à travers son logiciel ORASS. Parmi les produits offerts par la SAA, on peut citer :

- ✓ Pack Assurance Tous Risques ;
- ✓ Pack Assurance LALLA ;
- ✓ Pack Assurance Auto au Tiers ;
- ✓ Assurance Multirisque Habitation ;
- ✓ Assurance Multirisque Professionnelle Tout-en-Un ;
- ✓ Assurance Multirisque Industrielle et Commerciale ;
- ✓ Assurance Multirisque Exploitation Agricole ;
- ✓ Assurance Multirisque Professionnelle et Responsabilité Civile Professionnelle ;
- ✓ Assurance Maritime sur Facultés ;
- ✓ Assurance des Marchandises Transportées par Voie Terrestre ;
- ✓ Assurance Multirisque Grêle/Incendie ;
- ✓ Assurance Multirisque pour l'Élevage Avicole ;
- ✓ Assurance Multirisque pour l'Exploitation Agricole ;
- ✓ Assurance Bateau de Plaisance, etc.

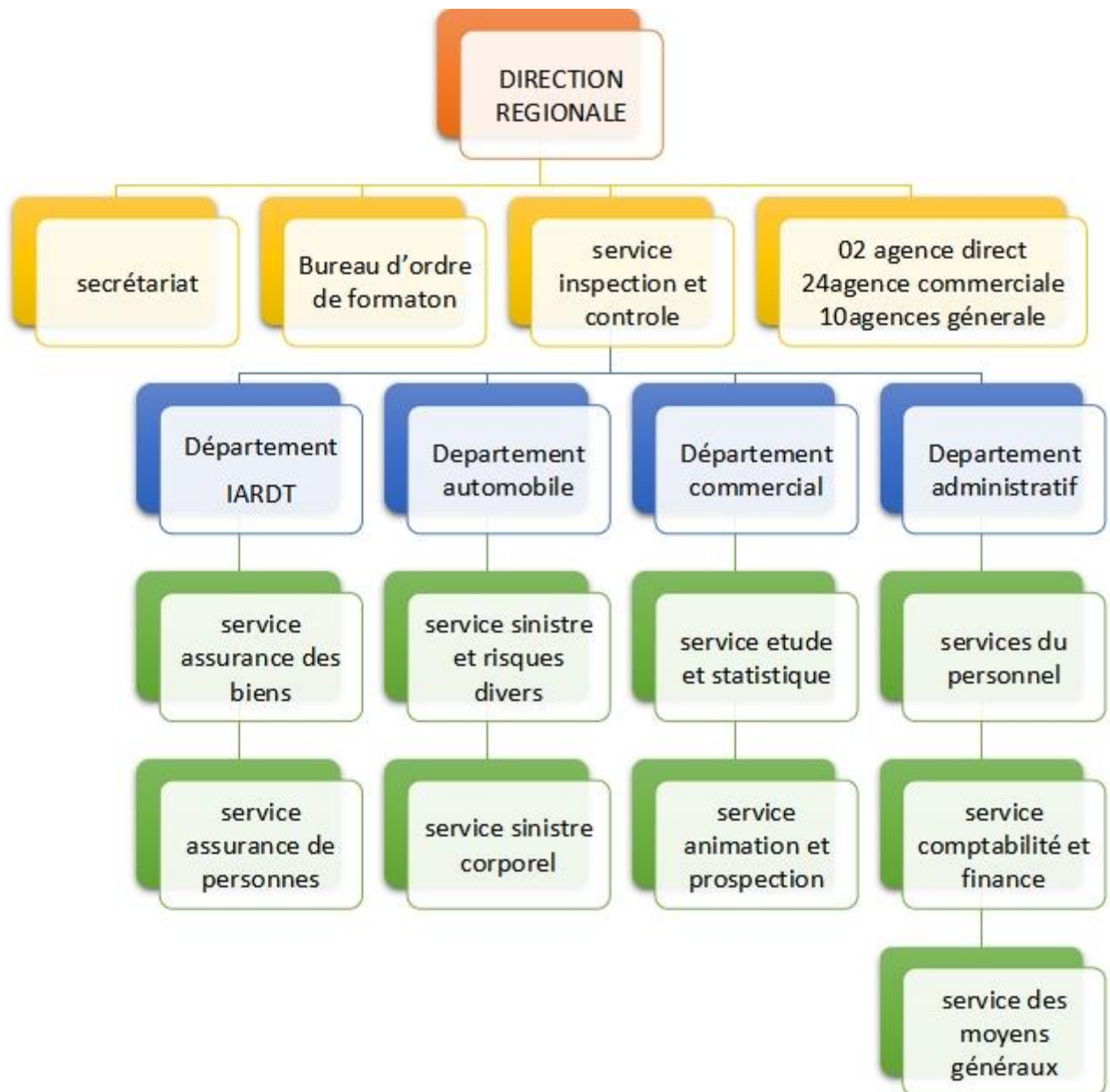
Lorsque vous sélectionnez un produit, vous avez trois options disponibles :

1. Production : émission d'un nouveau contrat d'assurance ;
2. Sinistres : déclaration d'un incident à rembourser ou à traiter ;
3. Éditions : génération de documents liés aux contrats d'assurance, tels que les certificats, les avenants, les attestations, etc.

4.2.3. L'organisation de la SAA la direction régionale de Tizi-Ouzou :

Au niveau régional, quatorze (14) directions régionales de production décentralisées dotée d'une autonomie de gestion technique et financière qui sont organisée comme suit :

Figure N° 02 : Organigramme de la SAA la direction régionale de Tizi-Ouzou



Source : Document interne de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

Apport de la SAA pour la BADR :

Tableau N° 7 : Rendement de la bancassurance (SAA-BADR) pour l'an 2021.

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

Source : données délivrées par la BADR

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

5. Présentation d'AMANA assurance :

La Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé, qui est le fruit d'un partenariat Algéro-français entre plusieurs acteurs majeurs. Fondée le 25 juillet 2010, AMANA est le résultat d'une collaboration entre la partie française MACIF (Mutuelle d'Assurance des Commerçants et Industriels de France), la partie algérienne leader des assurances en Algérie, SAA (Société Algérienne d'Assurance), ainsi que les deux grandes banques algériennes, BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural) et BDL (Banque de Développement Local).

La création d'AMANA s'inscrit dans le cadre de la loi 06-04, qui a prévu la séparation de l'assurance des personnes et des assurances dommages à partir de 2011. Ainsi, la SAA s'est

Chapitre II : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs

associée à la MACIF, BADR et BDL pour former cette société par actions, avec un capital social de 1 milliard de DA.

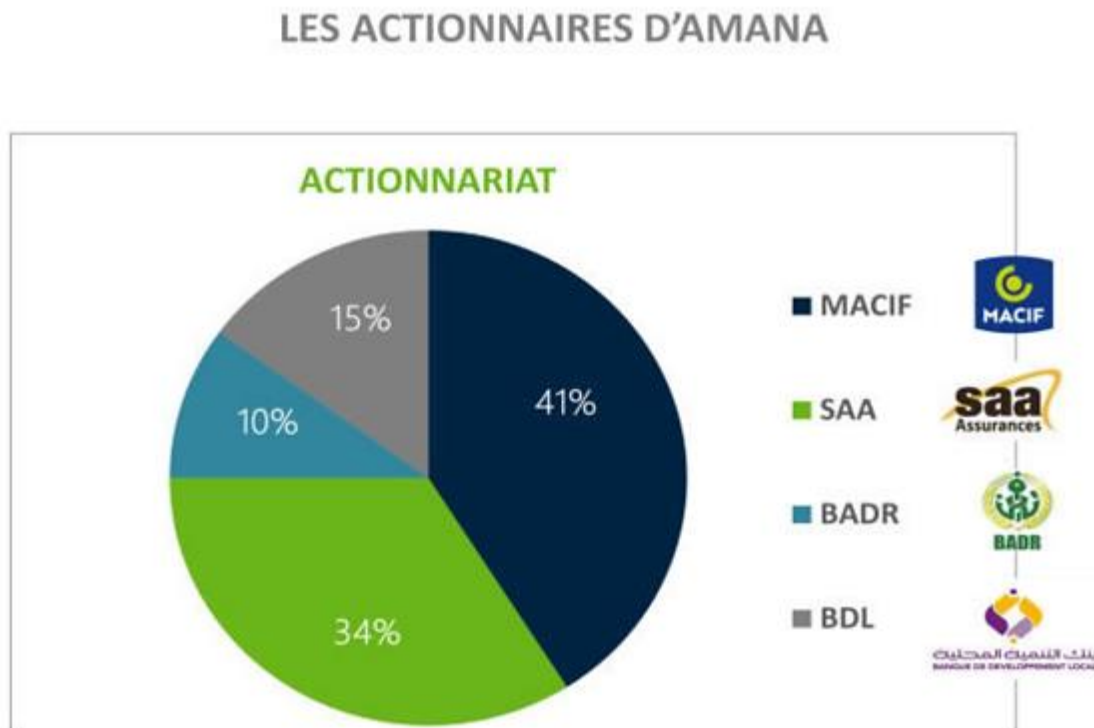
En novembre 2013, lors d'une conférence de presse à Alger, le nouveau nom commercial de la Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé (SAPS) a été dévoilé : AMANA. Depuis 2011, AMANA est devenue la principale compagnie d'assurances de personnes en Algérie, AMANA offre une gamme de produits d'assurance adaptés aux besoins des entreprises et des particuliers. Elle propose des produits d'assurance collective destinés aux entreprises, ainsi que des produits d'assurance individuelle pour les particuliers, y compris l'assurance de rapatriement de corps des Algériens établis à l'étranger.

AMANA a établi des partenariats de distribution dès le lancement de ses activités. Son premier partenaire est la SAA, avec laquelle elle a réalisé 100% de son chiffre d'affaires en 2011 et 2012. En outre, AMANA a conclu deux conventions de bancassurance avec la BADR et la BDL. Il est important de noter que le secteur de la bancassurance en Algérie est encore au début de son développement. En 2012, AMANA a réalisé un chiffre d'affaires de 1,069 milliard DA, avec un résultat de 235 millions DA, témoignant de sa croissance et de sa position solide sur le marché algérien de l'assurance. AMANA continue d'innover et de développer ses activités afin de répondre aux besoins changeants de ses clients. Elle s'efforce de fournir des solutions d'assurance de qualité et de garantir une protection optimale pour les personnes et les entreprises.⁷⁰

En conclusion, AMANA est une société d'assurance majeure en Algérie, née d'un partenariat entre la MACIF, la SAA, la BADR et la BDL. Elle offre une large gamme de produits d'assurance collective et individuelle, et a établi des partenariats stratégiques avec des acteurs clés du secteur bancaire. AMANA continue de se développer et de consolider sa position sur le marché de l'assurance en Algérie.

⁷⁰ <https://www.amana.dz/presentation-amana>.

Graphe N° 02 : Les actionnaires de l'assurance AMANA.



Source : Guide de la bancassurance au sein de l'AMANA.

La Société AMANA a obtenu son agrément le 10 mars 2011 et a débuté ses activités le 1er juillet 2011 grâce à une convention de distribution signée avec la SAA. Depuis lors, son réseau s'est élargi grâce à la conclusion de plusieurs conventions avec d'autres partenaires tels que la BDL (Banque de Développement Local), la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural), la GAM (Assurances Générale Assurance Méditerranéenne), Alliance Assurances et TRUST Assurance. Ces partenariats ont permis à AMANA d'étendre sa présence sur le marché et de proposer ses produits à un plus large éventail de clients.

5.1. Activités d'AMANA :

La segmentation des produits AMANA se présente comme suit :

Tableau N° 08 : Produit AMANA ASSURANCE.

BRANCHE	PROUDUIT
Assistance	Assistance voyage partout dans le monde Assistance adossée aux cartes VISA.
Accidents et maladie	Accidents corporels de la vie La personne transportée en Automobile Prévoyance de la vie (accident /voyage).
Prévoyance et protection familiale	Assurance des crédits bancaires Prévoyance individuelle Assurance scolaire pour les enfants.
Prévoyance collective	Protection des salariés en santé et accidents.

Source : AMANA ASSURANCE.

5.2. Réseau D'AMANA :

Le réseau de distribution des produits d'assurance d'AMANA comprend une variété de points de vente, comprenant des canaux directs, ceux de nos actionnaires et ceux de nos partenaires. Avec plus de 600 points de vente, notre réseau est réparti de la manière suivante

Tableau N° 09 : Réseau de distribution AMANA ASSURANCE.

NOM DU RESEAU	POINTS DE VENTE
Réseau direct AMANA	Bureaux régionaux 1. Agence Didouche Alger 2. Agence Tizi-Ouzou 3. Agence Oran 4. Agence Tlemcen 5. Agence Sétif
Réseaux SAA	Plus de 294 agences
Réseaux GAM	76 Agence
Réseaux Alliance	89 agences
Réseaux BADR	100 agences
Réseaux BDL	154 Agences
Réseaux TRUST	124 agences
Agence Général Agréé	72 agences

Source : AMANA ASSURANCE 2018.

5.3. Les concurrents D'AMANA assurance :

AMANA ASSURANCE fait partie des huit (08) compagnies d'assurance de personnes présentes sur le marché algérien. Parmi les concurrents d'AMANA ASSURANCE, on trouve les autres compagnies qui sont :

- **TALA ASSURANCE :**

TALA ASSURANCE, également connue sous le nom de TAAMINE LIFE ALGERIE (TALA), est une compagnie nationale spécialisée dans les assurances de personnes en Algérie. C'est une société par actions (SPA) dont les principaux actionnaires sont la compagnie algérienne des assurances CAAT (55%), le fonds national d'investissement FNI (30%) et la banque extérieure d'Algérie BEA (15%). Elle dispose d'un capital social d'un milliard de dinars.

TALA ASSURANCE renforce sa position de premier réseau du pays en matière d'assurances de personnes avec 14 agences directes réparties dans huit wilayas, à savoir Alger, Blida, Tizi-Ouzou, Béjaïa, Oran, Skikda, Annaba et Ouargla.⁷¹

- **CAARAMA ASSURANCE**

CAARAMA ASSURANCE est une compagnie d'assurance nationale spécialisée dans les assurances de personnes. Cette société est une filiale à 100 % de la CAAR (Compagnie Algérienne des Assurances). Elle dispose d'un capital social de 1 milliard de dinars. CAARAMA Assurance a été créée conformément à la loi 06-04 du 20 février 2006, qui a établi la séparation des activités d'assurances de personnes et d'assurances dommages.

Pour étendre son réseau, CAARAMA Assurance compte sur un réseau diversifié comprenant sept (07) Centres Régionaux et 184 agences, tant directes qu'indirectes. Cela inclut une agence directe nommée "CAARAMA" et un réseau étendu de partenaires, tels que la CAAR avec ses 87 agences directes et trois agents généraux d'assurances, ainsi que la CPA avec ses 72 guichets bancaires et la Bank ABC avec 21 guichets bancaires.⁷²

- **MACIR VIE**

Macir Vie, fondée en tant que première compagnie privée spécialisée dans les assurances de personnes en Algérie, est née de la scission entre les assurances de personnes et les assurances dommages. Elle est une filiale de la Compagnie internationale d'assurance et de réassurance

⁷¹ CNA, Article « Agrément de 3 sociétés spécialisées dans les assurances de personnes », par Assural, 24 Mai 2011.

⁷² CNA Revue N°1, « Abdelhakim Benbouabdellah » Semestre 2012, P5 <https://www.cna.dz/> consulter le 11/01/2022.

(CIAR), ayant obtenu l'agrément du ministère des Finances par l'arrêté n° 67 du 11 août 2011 pour la distribution des produits d'assurance de personnes conformément à la réglementation en vigueur.

Le réseau de distribution de Macir Vie est étendu à travers tout le territoire national, y compris le sud, avec environ 210 agences qui appartiennent à la compagnie elle-même ainsi qu'à son partenaire initial, la CIAR.⁷³

- **CARDIF**

CARDIF EL DJAZAIR est une compagnie d'assurance de renommée mondiale présente dans 42 pays. Elle adapte ses offres pour répondre aux besoins des clients locaux, en tenant compte de l'environnement économique et culturel de chaque marché, que ce soit en Europe, en Afrique, en Asie ou en Amérique latine.

Dans le but d'étendre son réseau de distribution, CARDIF EL DJAZAIR a signé un accord de partenariat de bancassurance qui aboutira ultimement à la création d'une filiale commune avec la partie cosignataire. Cet accord se concentre principalement sur la distribution, à travers le vaste réseau de la CNEP Banque, de tous les produits d'assurance vie, d'épargne et de protection spécialisés par la filiale de CARDIF sur le marché algérien.

La signature de ce partenariat a été le fruit du hasard, mais CARDIF a fait un choix judicieux en sélectionnant la CNEP comme partenaire. En effet, la CNEP est la principale banque de détail en Algérie et est leader national dans la collecte de l'épargne des ménages ainsi que dans le crédit immobilier, avec un réseau de 206 agences et plus de 3 millions de clients. De son côté, CARDIF occupe une place de premier plan dans le classement mondial de l'assurance des emprunteurs et est présente dans 42 pays, comptant parmi ses partenaires 35 des 100 plus grandes banques mondiales.

- **AXA VIE**

AXA VIE ALGERIE est une société par actions, filiale du groupe international français AXA, spécialisée dans le domaine de l'assurance. Depuis sa création, AXA est la première marque mondiale d'assurance pour la neuvième année consécutive en 2017.

Les partenaires d'AXA en Algérie comprennent la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la plus grande banque en Algérie fondée en 1967 et l'une des principales banques en Afrique. La BEA joue un rôle majeur dans le développement et le financement de l'économie algérienne.

⁷³ CNA Revue N°1, « Abdelhakim Benbouabdellah ». Op.cit. p 5.

Chapitre II : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs

Le deuxième partenaire d'AXA en Algérie est le Fonds National d'Investissement (FNI), une institution financière de l'État algérien chargée du financement de projets économiques visant le développement de l'économie nationale en collaboration avec des opérateurs locaux et des investisseurs étrangers.

Le capital social d'AXA VIE ALGERIE a augmenté de 1 milliard de dinars à 2,5 milliards de dinars. AXA VIE ALGERIE dispose d'un réseau de 75 agences réparties sur l'ensemble du territoire national, formant un réseau exclusif à la compagnie⁷⁴

- **AGLIC**

AGLIC (Algérien Gulf Life Insurance Company) est née grâce à un partenariat entre la CASH (Compagnie Algérienne des Assurances Sociales) et la Banque Nationale d'Algérie (BNA), ainsi que la Compagnie Koweïtienne d'Assurance Gulf Insurance Company.

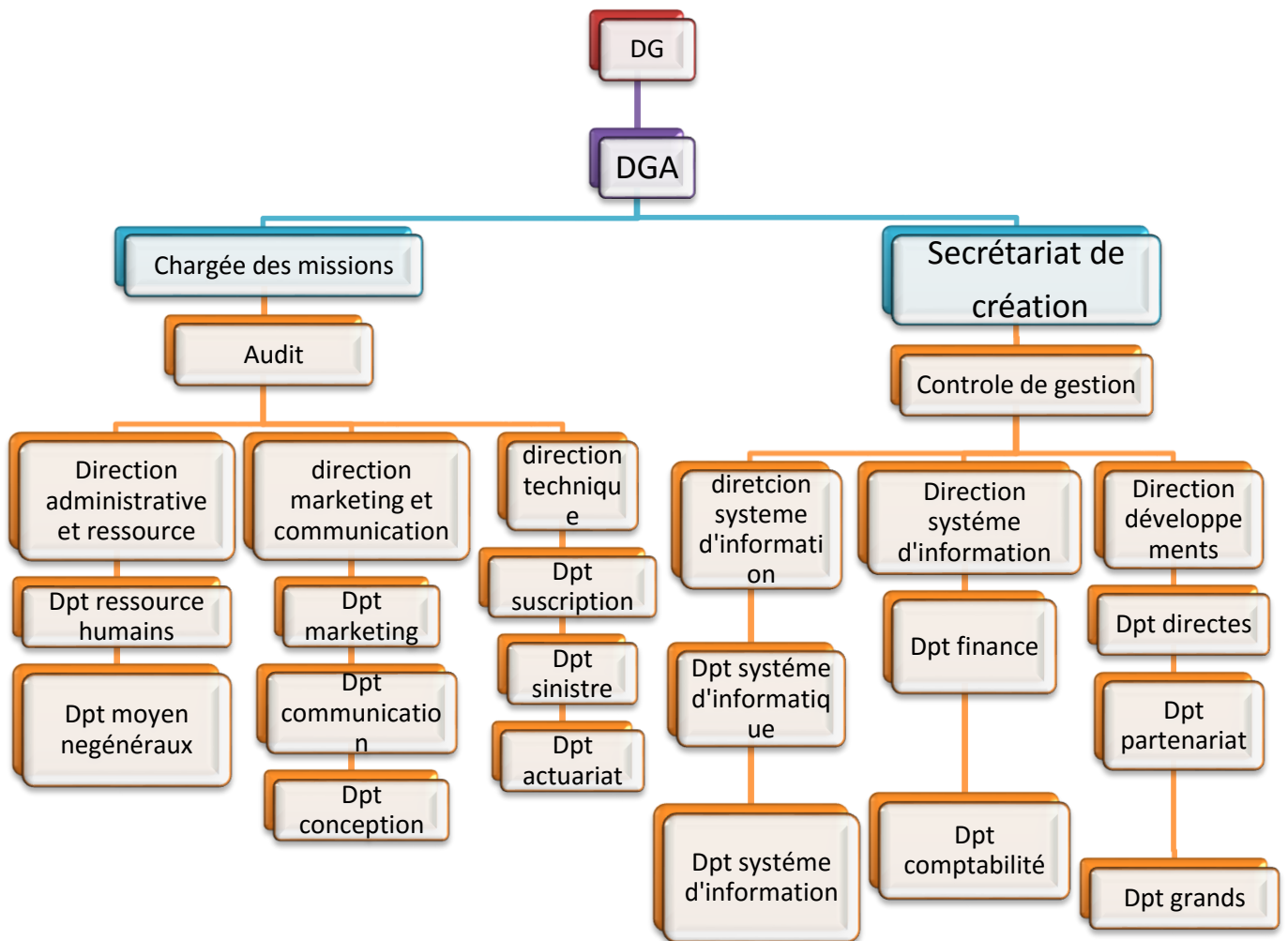
Cette société est spécialisée dans l'assurance de personnes et est autorisée à exercer des activités d'assurance couvrant les accidents, la maladie, l'assistance aux personnes en difficulté (notamment lors de déplacements), la vie-décès, la nuptialité-natalité, les assurances liées aux fonds d'investissement, la capitalisation, la gestion de fonds collectifs, la prévoyance collective et la réassurance.

AGLIC, également connue sous le nom d'Algérienne Vie, est une société par actions (SPA) dont les actionnaires sont la CASH, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et le Gulf Insurance Group (GIG).

Le réseau de distribution d'Algérienne Vie bénéficie de la participation de plusieurs actionnaires et partenaires du secteur financier. La BNA est à la fois actionnaire et partenaire, distribuant les produits d'Algérienne Vie dans le cadre de la banque-assurance. La CASH est également actionnaire et partenaire, distribuant les produits d'assurance de personnes d'Algérienne Vie dans le but d'enrichir sa gamme de produits dommage. SALAMA ASSURANCES et 2a sont également des partenaires d'Algérienne Vie et commercialisent tous les produits d'assurance de cette dernière à travers tout le territoire national.

⁷⁴ CNA « L'article n°60 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances » janvier 1995, p17. <https://www.cna.dz/>

Figure N° 03 : L'organigramme d'AMANA ASSURANCE



Source : département des ressources humaines d'AMANA ASSURANCE

5.4. Les produits d'AMANA commercialisés par la BADR :

Le produit ARC (Assurance Remboursement Crédit) d'AMANA Assurance offre une garantie en cas de décès de l'emprunteur, permettant de rembourser le solde restant dû du crédit accordé par la banque. Cela assure la sécurité financière de la famille du défunt.

L'assurance ARC est considérée comme obligatoire pour tous les crédits accordés par la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural). La souscription à cette assurance se déroule de la manière suivante :⁷⁵

⁷⁵ <https://www.amana.dz/>.

Chapitre II : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs

Etape 01 : Remplir les informations ci-dessous sur un logiciel NOVANET

- Information personnelles de l'assuré « Nom et prénom, Date de naissance, fonction »
Montant du crédit ;
- Durée du crédit ;
- Taux d'intérêt.

Etape 02 : La banque doit imprimer les documents

- Demande d'adhésion ;
- Questionnaire de santé ;
- Devis ;
- Les conditions générales ;
- Certificat d'assurance.

Etape 03 : Transmettre les documents au pôle validation

Les documents seront transmis au pôle opérationnel pour approbation.

B) L'assurance Voyage et Assistance à l'étranger :

AMANA Assurance offre une couverture en cas de blessures corporelles résultant d'un accident lors d'un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

Ce contrat d'assurance combine deux garanties :

- a. Une garantie** pour les accidents corporels survenant pendant le voyage, avec un paiement d'indemnités en cas de décès ou d'invalidité permanente résultant d'un accident.
- b. Une assistance** lors des déplacements à l'étranger, qui comprend des prises en charge et des remboursements forfaitaires fournis par le service "Assister" d'AMANA Assurance, sur demande de la personne assurée.

La tarification de ce contrat est basée sur le nombre de voyageurs pendant la même période. Des réductions peuvent être appliquées aux tarifs de base, et ces réductions peuvent être les suivantes :

Tableau N° 10 : Taux de réduction appliqué sur le tarif individuel.

Groupe de personne	Taux de réduction applicable sur le tarif individuelle
De 10 à 20	-5%
De 20 à 50	-10%
De 50 à 75	15
De 75 à 100	-20
Plus de 100	25

Source : Condition particulière de l'assurance voyage AMANA ASSURANCE

C) Produit individuel Accidents

C'est une protection contre les blessures corporelles résultant d'un accident, qu'il survienne pendant la vie professionnelle ou personnelle.

Garantie de base

- Décès accidentel et invalidité absolue et définitive.

Garantie complémentaires

- Invalidité permanente ;
- Frais médicaux ;
- Incapacité temporaire.

Tarifification

- La prime est calculée sur la base ;
- Du capital assuré ;
- De l'âge et la fonction de l'assuré.

Chapitre II : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs

Tableau N° 11 : La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel ».

Grenetier	Capitaux et limité
Décès accidentel	$\geq 2\,500\,000$ DA
incapacité Temporaire et Total	$\geq 2\,500\,000$ DA * Taux d'incapacité
incapacité partielle permanente	$\geq 2\,500\,000$ DA * Taux d'incapacité
frais médicaux et pharmaceutique	1500 DA

Source : Département actuariat AMANA ASSURANCE.

D) Santé individuelle :

L'Assurance Santé Individuelle d'AMANA Assurance vise à garantir à l'assuré le remboursement des frais de traitement médical en cas de maladie ou d'accident dont il pourrait être affecté ou victime

Garantie obligatoire : Frais médicaux FMP

Garantie complémentaire : Décès et maladie redoutée

E) Santé collective

L'objectif de cette assurance est de fournir une couverture au personnel d'une entreprise qui est effectivement en service et qui a adhéré à la police en remplissant et en signant un bulletin d'adhésion, ainsi qu'en payant la prime d'assurance correspondante. Cette police offre des garanties spécifiées dans les conditions particulières de la police, contre les risques suivants:

- Décès et Invalidité Absolue Définitive ;
- Indemnités Forfaitaires ;
- Maladie et soins annexes.

F) Assurance scolaire

L'Assurance Scolaire garantit le paiement d'indemnités lorsque l'élève assuré, âgé de 3 à 18 ans, subit une blessure corporelle suite à un accident couvert pendant ses activités scolaires et extrascolaires. Les avantages de cette assurance comprennent :

- Une couverture complète tout au long de la scolarité, de 3 à 18 ans.
- Deux formules adaptées au budget familial.
- Cinq niveaux de garantie en cas de décès.
- Possibilité de souscrire en groupe avec des réductions allant jusqu'à 20%

Tableau N° 12: La couverture d'un contrat d'assurance scolaire.

Couverture	Limité
Décès accidentel 03-12 ans (frais funéraire) Décès accidentel 13-18ans (Capitaldécès)	10 000 DA Cinq options : 100 000 - 200 000 - 300 000 - 400 000 - 500 000
ITT (Incapacité Temporaire et Total) IPP (Incapacité Partielle permanente)	Cinq options : 100 000 – 200 000 - 300 000 - 400 000 - 500 000
Frais d'hospitalisation, médicaux et pharmaceutiques	10 000 DA
Prothèse dentaire	4 000 DA
Lunetterie	3 000DA

Source : Département tarification AMANA ASSURANCE.

Conclusion :

En conclusion de ce chapitre, nous avons examiné l'essor et les objectifs de la bancassurance en Algérie. Nous avons également passé en revue les produits proposés par ce secteur, qui combine les services bancaires et les produits d'assurance pour offrir une gamme plus large de solutions financières aux clients.

De plus, nous avons étudié les accords entre la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et les compagnies d'assurance SAA et AMANA Assurance. Ces partenariats stratégiques permettent à la BADR de proposer des produits d'assurance à ses clients, renforçant ainsi son offre de services financiers et assurantiels. Ces collaborations entre la BADR et les compagnies d'assurance SAA et AMANA Assurance contribuent à l'évolution et à la diversification du secteur de la bancassurance en Algérie. Elles permettent aux clients de bénéficier d'une plus grande accessibilité aux produits d'assurance, adaptés à leurs besoins spécifiques, tout en consolidant la position de ces compagnies sur le marché.

En somme, ces partenariats témoignent de l'importance croissante de la bancassurance en Algérie, en offrant des solutions financières et d'assurance complètes et intégrées pour répondre aux attentes des clients et promouvoir le développement économique du pays.



Chapitre **III**

*La pratique de la
bancassurance au sein de la
BADR*

Introduction :

Dans ce chapitre, nous aborderons la présentation générale de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ainsi qu'une étude pratique portant sur les procédures de souscription de contrats d'assurance spécifiques. La BADR est une institution financière nationale qui joue un rôle clé dans le développement du secteur agricole et la promotion des zones rurales en Algérie.

Nous commencerons par une présentation détaillée de la BADR, en soulignant son statut en tant que banque universelle et en mettant en évidence son réseau étendu et son importance en termes d'effectifs. Nous examinerons également ses missions principales et son évolution au fil du temps pour répondre aux besoins changeants du secteur bancaire.

Ensuite, nous nous concentrerons sur une étude pratique des procédures de souscription de contrats d'assurance voyage, de contrats d'assurance multirisque bétail et de contrats d'assurance contre les catastrophes naturelles dans le secteur immobilier. Nous analyserons les différentes étapes de souscription, les garanties offertes aux clients et les avantages de ces produits d'assurance spécifiques.

Cette étude nous permettra de mieux comprendre les services d'assurance proposés par la BADR, ainsi que son engagement à fournir une protection financière adéquate aux agriculteurs, aux voyageurs et aux propriétaires immobiliers. Nous explorerons comment la BADR intègre ses services bancaires et d'assurance pour offrir des solutions complètes à sa clientèle et contribuer au développement socio-économique du pays.

Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil BADR.

Dans cette section, nous allons vous présenter l'historique, l'évolution et la structure de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).

1. La Présentation de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR » :

Figure N° 4 : Le logo de BADR banque.



1.1. La création de la BADR :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une banque publique créée le 13 mars 1982 en tant que société par actions, conformément au décret n° 82-106. Son capital social s'élève à 54 000 000 000 DA. Les missions principales de la BADR sont le développement du secteur agricole et la promotion des zones rurales.

Initialement constituée de 140 agences transférées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la BADR dispose actuellement d'un réseau de plus de 318 agences et de 39 succursales réparties à travers le pays. Elle emploie près de 7000 cadres et employés répartis dans ses structures centrales, régionales et locales. Grâce à la densité de son réseau et à l'importance de ses effectifs, la BADR est considérée comme la principale banque en Algérie.

À sa création, la BADR était principalement axée sur le secteur agricole. Toutefois, suite à l'adoption de la loi n° 90-10 relative à la monnaie et au crédit, elle a élargi ses activités pour englober d'autres domaines bancaires. Ainsi, la BADR assure désormais la réception de fonds du public, l'octroi de crédits, ainsi que la mise à disposition de moyens de paiement et

de services de gestion à sa clientèle. Elle a ainsi acquis le statut de banque universelle, intervenant dans le financement de tous les secteurs d'activités.⁷⁶

La BADR occupe une position de premier plan en Algérie, tant en termes de réseau que d'effectifs. Elle est considérée comme la première banque du pays selon le "BANKERS ALMANACH" (édition 2001) et est classée au 668^{ème} rang mondial parmi environ 4100 banques répertoriée.

1.2. L'Évolution de la BADR :

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

1982-1990 : Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

1991-1999 : La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention aux autres secteurs d'activité, et notamment, vers les PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques, en effet :

- **En 1991**, y'a eu mise en place du system « Swift » pour l'exécution des opérations de commerce international ;
- **En 1992**, y'a eu mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).

Aussi, cette période a été caractérisée par l'informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur (de nos jours, les ouvertures de crédits documentaires sont traitées en 24 heures maximum) ;

⁷⁶ Document interne de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

- **En 1993**, l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ont été achevées ;
- **En 1994**, cette année a été caractérisée par la mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;
- **En 1996**, y'a eu l'introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- **En 1998**, y'a eu mise en service de la carte de retrait interbancaire.

2000-2016 : cette étape se caractérise par l'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes les branches confondues), tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole. Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal, axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- **En 2000** : cette année a été marquée par l'établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales. Aussi, y'a eu généralisation du système réseau local avec réorganisation du progiciel SYBU en Client-serveur ;
- **En 2001** : cette année a été caractérisée par les assainissements comptables et financiers ; ainsi que, la refonte et le raccourcissement des procédures de traitement, notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier

Durant cette même période y'a eu également la concrétisation du concept « Banque Assise » avec « service personnalisable » (Agence Amirouche, Chéraga, etc.) ;

- **En 2002** : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- **En 2003** : début de généralisation de la norme « Banque Assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national ;
- **En 2008** : la BADR a intégré le lancement de la bancassurance ;
- **En 2016** : le service du paiement électronique a été officiellement lancé le 04 octobre 2016 à Alger, les clients de la BADR peuvent également commander leurs cartes CIB ou demander l'ouverture de l'e-paiement à partir du site dédié à cette prestation, BITAKATI⁷⁷

2. L'organisation générale de la BADR :

La BADR, tout comme les autres banques publiques en Algérie, est structurée en trois niveaux hiérarchiques : la direction générale, les entités régionales et les agences locales. Au fil du temps, son organisation a évolué en réponse aux changements de l'environnement bancaire, nécessitant une plus grande compétitivité et performance. Son schéma organisationnel a souvent été adapté pour répondre aux nouvelles procédures de gestion et de gouvernance bancaire.

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

- Direction Générale Adjointe Administration et moyens
- Direction Générale Adjointe Ressources Crédit et Recouvrement
- Direction Générale Adjointe Informatique, Comptabilité Générale
- Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales

⁷⁷ www.badr.bank.dz

La macrostructure est complétée par deux structures positionnées en staff :

- Direction Générale de l'Inspection
- Direction de l'Audit Interne⁷⁸

3. Mission et objectifs de la BADR:

3.1. Les missions de la BADR :

La BADR a été créée dans le but de répondre à une nécessité économique et à une volonté politique. Elle vise à restructurer le système agricole, garantir l'indépendance économique du pays et améliorer le niveau de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- ✓ Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- ✓ L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande ;
- ✓ La réception des dépôts à vue et 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-industrielle et artisanales) ;
- ✓ Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

3.2. 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 dans de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;

⁷⁸ www.badr.bank.dz

- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement ;
- Commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

4. Structure et organisation de la BADR

Sous l'autorité du Président Directeur Général, assisté de deux (02) Directeurs Généraux Adjoints, la BADR est constituée de :

- Divisions Centrales ;
- Directions Centrales ;
- Succursales ;
- Agences Centrales ;
- Agences.

4.1. Les divisions centrales et leurs missions

La BADR comprend les divisions centrales suivantes :

- La Division Administrative ;
- La Division des Engagements ;
- La Division Internationale ;
- La Division de l'Inspection Générale et de l'Audit.

Ces Divisions ont pour mission de chapeauter les différentes Directions Centrales que comprend la BADR.

4.2. Les directions centrales et leurs missions

Les Directions Centrales ont pour mission d'animer et de contrôler les différentes fonctions bancaires au niveau du réseau.

Les différentes Division et Directions Centrales que comprend la BADR sont représentées par le schéma dans l'**annexe 1**.

4.3. Les succursales et leurs missions

Les succursales sont des entités administratives qui peuvent être centralisées ou décentralisées. Elles se sont situées généralement au niveau du chef-lieu de la Wilaya, elles sont chargées d'animer, d'assister, de coordonner, de contrôler et de suivre l'ensemble des agences qui leurs sont rattachées. Elles sont, ainsi, responsables devant la Direction Générale de l'exécution des missions confiées au réseau.

4.4. Les Agences Centrales :

Les agences centrales ont les mêmes missions que les succursales auxquelles s'ajoutent les missions de l'agence en matière d'opération de caisse et de portefeuille de commerce extérieur.

4.5. Les Agences :

Les agences sont les cellules polyvalentes de base, de l'exploitation de la banque, elles sont conçues de sorte à satisfaire la clientèle à travers des structures d'accueil et de traitement efficaces.

5. Présentation de l'Agence Badr de Tizi-Ouzou :

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 », ce système est composé de deux groupes de travail le « front office » et le « back office ».⁷⁹

⁷⁹ Document interne propre à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

5.1. Le front office

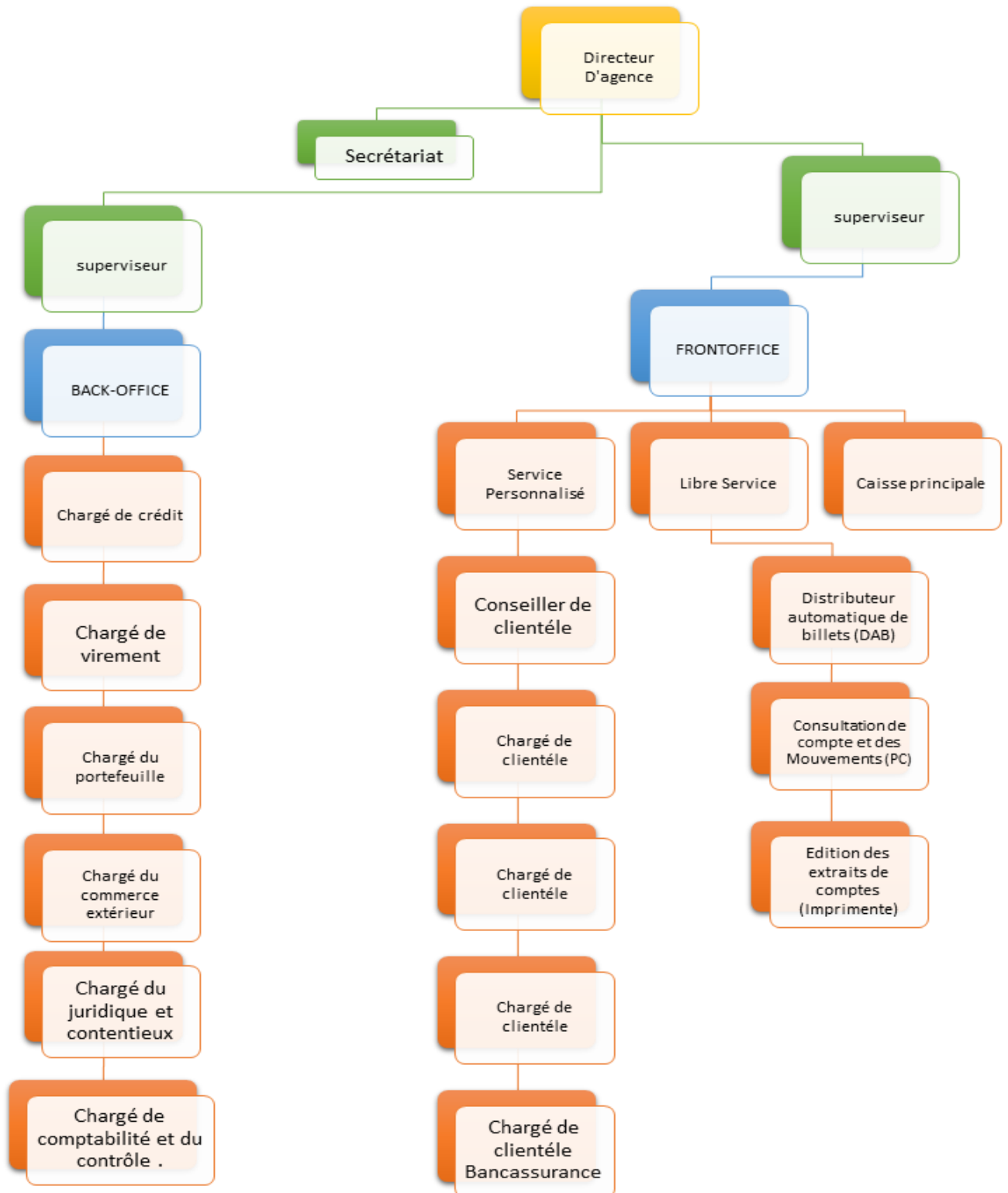
Est un espace dédié à la clientèle, offrant un environnement convivial et adapté. Il assure un service personnalisé en prenant en charge et en traitant toutes les opérations bancaires des clients. Un chargé de clientèle est disponible pour fournir une assistance et des conseils de haute qualité en matière de gestion de patrimoine et d'investissements bancaires et/ou financiers

5.2. Le back office

Regroupe les ressources techniques et humaines nécessaires pour traiter en temps réel les ordres et les opérations provenant du front office. Il fournit l'assistance, les conseils et les informations nécessaires pour assurer l'exécution efficace des opérations de la clientèle. Il est également responsable du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations qui nécessitent plus de temps ou qui impliquent la collaboration avec d'autres structures internes ou externes à la banque. Le back office comprend plusieurs services tels que le service crédit, le service portefeuille, le service commerce extérieur, le service comptabilité et le service virement.

L'organisation de la BADR de Tizi-Ouzou :

Figure n° 5 : Organigramme de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 :



Source : Document interne de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

Section 02 : L'étude de la réalisation d'opération d'assurance au niveau de la BADR.

Dans Cette section on a présenté le cas pratique où on aborder les contrats d'assurances suivants: assurance voyage et assurance bétail.

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

I. Le contrat d'assurance voyage :

C'est un contrat d'assurance accordé par AMANA société, assurance des personnes.

Il s'agit des risques liés aux déplacements des assurés à l'étranger, cette prestation couvre une gamme étendue d'intervention aux services des voyageurs assurés lors de leurs déplacements.

1. A pour objet de garantir :

- ✓ Frais médicaux ;
- ✓ Hospitalisation ;
- ✓ Perte /ou retard de bagages ;
- ✓ Annulation de voyage ;
- ✓ Prise en charge covid-19 ;
- ✓ Retard de vol.

2. Police d'assurance voyage : est un contrat entre l'assuré et la compagnie d'assurance qui représente les conditions de couverture d'assurance voyage. voici l'élément essentiel inclus du contrat :

- **Identification de l'assuré :** elle précise le nom et d'autres informations personnel, ainsi que les personnes couvertes par cette assurance (famille, groupes).

- **Période de couverture** : indique la durée de validité de l'assurance voyage, en précisant la date de début et de fin de la couverture (les dates correspondant à la période du voyage).
 - **Couverture et limites** : décrire les types de risques couverts par l'assurance voyage. Elle spécifiera également les limites de couverture pour chaque type de risque.
 - **Exclusions** : énumérera les situations qui ne sont pas couvertes par l'assurance voyage (exemple certaines assurances peuvent exclure les conditions médicales préexistantes).
 - **Procédure de réclamation** : fournira des informations sur les démarches à suivre en cas de sinistre ou de besoin de remboursement. Elle précisera les documents requis et les délais pour soumettre une réclamation.
 - **Assistance d'urgence** : mentionnera les services d'assistance d'urgence fournis par la compagnie d'assurance (les coordonnées de l'assistance d'urgence seront également fournies).
3. **Prime d'assurance** : la police d'assurance voyage indiquera le montant de la prime qu'on doit payer pour bénéficier de la couverture d'assurance voyage. elle précisera également les informations détaillées sur les modalités de paiement de cette prime. (par exemple s'il s'agit d'un paiement unique ou récurrent).
4. **Les valeurs assurées** : sont les montants maximum pour lesquels on est couvert par votre assurance voyage. elles déterminent les plafonds des remboursements qu'on peut recevoir en cas de sinistre. Les valeurs assurées peuvent varier en fonction des types de couvertures incluses dans la police d'assurance voyage.
- **Valeur assurée pour les frais médicaux** : il s'agit du montant maximum que l'assurance paiera pour les frais médicaux en cas de maladie ou de blessure pendant le voyage. Exemple ; si la valeur assurée pour les frais médicaux est de 50 000euro, l'assurance remboursera jusqu'à concurrence de ce montant pour les dépenses médicales.

- **Valeur assurée pour l'annulation de voyage :** il s'agit du montant maximum qu'on peut récupérer si le voyage est annulé pour des raisons couvertes par l'assurance (un décès familial). Si votre valeur assurée pour l'annulation de voyage est de 5000euro, l'assurance remboursera jusqu'à concurrence de ce montant.
 - **Valeur assurée pour la perte de bagages :** il s'agit du montant maximum qu'on peut recevoir en cas de perte, de vol ou de dommages des bagages pendant le voyage. Si la valeur assurée pour perte de bagages est de 2000euro, l'assurance remboursera jusqu'à concurrence de ce montant pour compenser la perte ou les dommages.
- 5. Durée du contrat :** fait référence à la période pendant laquelle la couverture d'assurance est en vigueur. Cela détermine la durée du temps pendant lequel on est protégé par l'assurance voyage qu'on a souscrit. La durée du contrat peut varier en fonction de vos besoins spécifiques et des options proposées par la compagnie d'assurance. Un contrat qui couvre une période spécifique, allant de la date de départ à la date de retour prévue pour le voyage. la couverture commence au début et se termine à la fin de la période de voyage.
- 6. Déclaration de sinistre :** Un dispositif d'assistance en mesure d'intervenir rapidement en cas de sinistre, qui assure une présence continue et offre un accompagnement optimal, disponible 24h/7j. (Voir annexe N°02).

2. Cas de l'assurance multirisque bétail :

Les dispositions de la police d'assurance Multirisques Bétail (voir annexe 1) offrent une couverture complète pour les dommages matériels causés aux bâtiments, ainsi qu'à leur contenu et au cheptel vivant, à savoir :

- ✓ Incendie /Explosions ;
- ✓ Dégâts des Eaux ;
- ✓ Inondations ;
- ✓ Tempête, Grêle et vents violents ;
- ✓ Recours voisins et Tiers ;

- ✓ Dommage aux Appareils Electriques ;
- ✓ Mortalité du Bétail.

2.1. Étapes à suivre lors de la souscription

Documents et démarches à accomplir lors de la souscription :

Lors de la souscription du contrat, l'assuré est tenu de remplir certaines formalités. Tout d'abord, il doit déclarer tous les animaux de la même espèce, qu'ils soient assurables ou non, qu'il possède, acquiert ou détient pendant la durée du contrat, quelle que soit leur destination.

Ensuite, il est nécessaire pour l'assuré d'établir un procès-verbal de vérification récent, datant de moins de dix (10) jours, qui doit être réalisé par un vétérinaire à ses frais. Ce document doit fournir tous les renseignements concernant l'état de santé des animaux, leur description détaillée incluant leur numéro d'identification, ainsi que toute affection ou infirmité éventuelle dont ils pourraient souffrir, et enfin, leur valeur marchande.

Ces formalités sont essentielles pour garantir une évaluation précise des animaux assurés et de leurs caractéristiques, afin de faciliter le traitement des éventuelles réclamations ultérieures

2.2. Animaux éligibles à l'assurance :

- **Âge des animaux :** Les animaux doivent avoir un âge minimum de deux (02) mois pour être admis à l'assurance. La garantie de mortalité n'est accordée que pour les animaux de moins de :
 - 15 ans pour l'espèce équine,
 - 10 ans pour les espèces bovines.
- **Admissibilité des animaux importés :**

Les animaux importés ne sont éligibles à l'assurance qu'après avoir résidé sur le territoire national pendant une période minimale de **deux (02) mois**.

Les animaux dont l'importation remonte à moins de deux (02) mois ne peuvent pas être assurés contre les maladies, mais ils peuvent néanmoins être couverts contre les accidents.

2.3. Évaluation des valeurs assurées :

En se basant sur les informations fournies par l'assuré dans la déclaration de risque, il est nécessaire de déterminer les montants à assurer pour les différents risques liés à l'élevage.

- **Les bâtiments**

Il est essentiel de déclarer les valeurs des bâtiments d'élevage ainsi que des autres bâtiments présents sur l'exploitation, tels que ceux destinés au stockage.

Ces valeurs déclarées, ou établies par l'assuré, devraient idéalement refléter les 3 coûts de reconstruction en cas de sinistre.

- **Le contenu et l'équipement de l'exploitation**

En l'absence de factures justificatives, l'éleveur est chargé d'estimer les valeurs des marchandises stockées dans le ou les bâtiments assurés (comme le lait pour un producteur laitier), ainsi que les approvisionnements et marchandises tels que la paille, les fourrages, les aliments et les produits vétérinaires. De plus, il doit également évaluer les valeurs de l'équipement de l'exploitation, comprenant des éléments tels que les silos d'alimentation, le chariot trayeur, la cuve isotherme pour le stockage du lait, le groupe électrogène, etc.

- **Le cheptel vif :**

Dans le contexte de l'élevage en exploitation, il est important que la valeur déclarée pour chaque animal reflète sa valeur marchande réelle. Cependant, pour garantir un équilibre technique et limiter les engagements liés à la garantie Mortalité, la valeur d'assurance par animal est actuellement plafonnée à 180 000,00 DA. Cela signifie que la valeur assurée pour chaque bête est limitée à ce montant maximum de 180 000,00 DA.

- **Echéance des garanties**

Le contrat d'assurance Multirisques Bétail a une durée de validité d'un (1) an.

2.4. Déclaration de sinistre :

En cas de survenance d'un sinistre, l'assuré est tenu d'en informer la société d'assurance dans les délais suivants, sauf en cas de circonstances exceptionnelles ou de force majeure :

Chapitre III : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR

- Pour tout sinistre lié à un incendie, des inondations, une tempête, des dégâts des eaux ou une responsabilité, l'assuré doit effectuer sa déclaration dans un délai maximum de sept (7) jours.
- En cas de décès d'un animal assuré, qu'il soit dû à une maladie, un accident ou tout autre événement couvert par la garantie, l'assuré doit effectuer sa déclaration dans les 24 heures qui suivent l'incident.

2. Comparatif entre l'état récapitulatif de la production bancassurance de l'année « 2021» et l'année « 2022» pour le partenariat BADR et SAA/AMANA (Tableau N°13)

Tableau N°13 : L'évolution de La bancassurance au sein de la BADR pour l'année 2021/2022

Produits	COMPARATIF 2021/2022			
	2021	2022	EVOLUTION EN Million DZD	EVOLUTION EN %
Assurance voyage	2 006 473,31	2 421 261,67	41 4788 ,36	20,67%
Assurance bétail	6 104 061,52	10 004 394,39	3900332,78	63,89%
Autres produits	81 936,80	36 958,80	118895,6	15.44%
Total	8 192 471.63	12 462 614.86	4 434 016.74	100%

Source : Préparé par nous même à partir des données de la BADR.

Les remarques dégagées du tableau suivant :

- L'assurance voyage enregistre un taux de presque 21% suite aux nouvelles agences souscriptrices du produit et aussi les opérations de change qui sont nombreuse au sein de l'agence.
- C'est l'Assurance bétail qui enregistre le taux le plus important qui est de 64% car l'assurance bétail est le domaine le plus sollicité par l'Agence dans le cadre du programme de DÉVELOPPEMENT de l'agriculture engagé. Par les pouvoirs publics.
- Les autres produits enregistrent le taux le moins important qui est de 15%.

Chapitre III : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR

- En remarque l'absence d'assurance vie dans le cadre du développement de la bancassurance en Algérie car elle est considérée. Comme un tabou par la société civile.
- ainsi donc on remarque que la bancassurance prend de plus en plus d'importance dans l'environnement bancaire algérien.

Conclusion :

Ce chapitre a permis de mettre en évidence le rôle essentiel de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) dans le développement du secteur agricole et la promotion des zones rurales en Algérie. Nous avons examiné la présentation générale de la BADR, en mettant en évidence son statut de banque universelle et son réseau étendu. Nous avons également étudié en détail les procédures de souscription de contrats d'assurance voyage, de contrats d'assurance multirisque bétail.

Cette étude pratique nous a permis de mieux comprendre les offres d'assurance de la BADR et comment elle s'engage à fournir une protection financière adéquate aux agriculteurs et aux voyageurs. La BADR se positionne comme une institution financière complète, offrant à ses clients des solutions bancaires et d'assurance adaptées à leurs besoins spécifiques. En intégrant ses services, la BADR contribue au développement socio-économique du pays en soutenant les activités agricoles, les voyages et le secteur immobilier.



Conclusion générale

Le concept de la bancassurance constitue un lien financier entre la banque et l'assurance, dû à la commercialisation des produits d'assurances par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire. De ce fait, elle est l'un des meilleurs moyens pour le développement du secteur des assurances.

Ce phénomène a été rapidement adopté par la plupart des systèmes financiers du monde pour ces 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'acquérir de nouvelles voies de distribution et une bonne image de marque.

L'Algérie, pour rattraper le retard que connaissent les établissements bancaires et les sociétés d'assurance, a organisé différents accords importants de partenariat entre banques et sociétés d'assurance pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien. C'est le cas de la BADR qui s'est lancée dans le domaine des assurances par la signature au mois d'avril 2008 d'une convention avec la SAA pour réaliser une rentabilité par la commercialisation des produits assurantiels. Alors que la SAA vise par cet accord un nouveau segment de clientèle à travers les guichets de la BADR.

Aujourd'hui, les banques algériennes connaissent une expansion de leurs produits grâce à l'accord qui a été introduit par le législateur à travers la loi du 20 février 2006, encourageant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance. Ainsi, la commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue enfin une réalité. En effet, plusieurs produits d'assurance sont désormais disponibles au niveau des banques. L'évolution du secteur de la bancassurance en Algérie est le résultat d'un cadre réglementaire encourageant le rapprochement entre les deux activités, ainsi que de la demande croissante de nouveaux produits par les particuliers. En étudiant les partenariats stratégiques entre la banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et les compagnies d'assurance SAA et AMANA Assurance, nous avons pu constater comment ces collaborations contribuent à diversifier le secteur et à rendre les produits d'assurance plus accessibles aux clients. Aujourd'hui, la banque et l'assurance sont deux métiers intimement liés, Cette nouvelle activité, encourage l'installation de succursales de compagnies d'assurance étrangères, dans les pays où elle est déjà bien implantée, la bancassurance peut encore se développer sur certains segments du marché.

L'objectif principal de vente des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires est de la sorte partagé par les deux intermédiaires financiers. L'ouverture d'un marché de bancassurance, permet de renforcer la dynamique enclenchée. Car les banques reçoivent beaucoup de clients, elles constituent de larges opportunités d'offres d'assurance, en prestant pour le compte des compagnies d'assurance. Elle permet aussi aux banques de rentabiliser leurs structures et aux compagnies d'assurance d'ouvrir un réseau de distribution plus vaste pour commercialiser des produits spécifiques qui reposant sur la confiance que l'on ne retrouve pas assez chez les compagnies d'assurance. Il est également utile de poursuivre la collaboration avec les organismes de régulation et les autorités publiques pour créer un environnement propice au développement continu de la bancassurance en Algérie. Cette collaboration peut faciliter la mise en place de politiques et de réglementation favorables, tout en assurant la protection des intérêts des clients et la stabilité du secteur financier dans son ensemble.

La bancassurance joue un rôle déterminant dans le paysage économique, offrant des opportunités de croissance et de développement. En poursuivant sur cette voie, le secteur peut continuer à contribuer de manière significative à l'économie nationale tout en répondant aux besoins financiers et assurantiels de la population.



Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- Alian Barderie Michel Lafitte « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe » édition revue banque, Paris 2004.
- BELKADI SALHA SYLVIE « gestion de la banque » Dunod Paris 2002.
- BORDERIE (A), LAFFITE (M). La bancassurance : stratégies et perspectives en France et en Europe » édition revue banque, Paris, 2004. P-52.
- Bouyahia, Y, « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir », revue de l'assurance n°4, éditée par le conseil national des assurances, décembre 2013, p25.
- C. Chatier-Kastler « perspectives de la bancassurance », banque et stratégie N°129, juillet 1996, p20.
- CCHATIER et Kastler « perspectives de la bancassurance », banque et stratégie n° 129, Juillet 1996, p18.
- Chevalier Marjorie Launay Corole et MAINGY Bérange ; analyse de la situation de bancassurance dans le monde SCOR vie, octobre 2005.
- COLLIGNON DANIEL et Carine collignon, l'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page 25.
- DE GRYSE(B), « la bancassurance en mouvement », édition LARCIER, 2005.p-19.
- ELIASHEB constant, COUILBANL.T François, la TRASSE MICHEL, « les grandes principes de l'assurance ».
- HASSID ali , « introduction à l'étude des assurances économiques », ENAL, ALGER, Algérie 1989.
- J.-P. Daniel, les enjeux de la banque assurance, édition de Verneuil, 1994, l'argus de l'assurance.
- Pastre .O « la banque » collection les essentiels, éditions MILAN 1997.
- SHIDAAR DASH « bancassurance » concepts and practices 2011.

- TRAINAR PHILIPPE « la bancassurance généralisation ou déclin de modèle SCOR Papers France, Août 2008.

Revue :

- Chevalier Marjorie et à la bancassurance dans le monde une retrait très contrastes news lettres technique SCOR février 2003.
- CHEVALIER, Majorie, CAROLE LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005.
- CNA Revue N°1, « Abdelhakim Benbouabdellah » Semestre 2012. <https://www.cna.dz/> consulter le 11/01/2022.
- Esther Jaffers, Jean Palion dans revue d'économie financière 2012.
- Glossaire assurance, comité consultatif du secteur financier (CCCF) 2010.
- Guide des assurances en Algérie 2015.
- HILGERS « revue économique » banque nationale Belgique, Bruxelles, 7année Mai, 2001.
- La bancassurance : le portail de l'assurance en Algérie. Revue, copyright 2013-2019 Assural, (en ligne) disponible sur : <http://www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance>.
- la revue de l'assurance N° 42 janvier à mars 2019 revue éditée par le conseil national des assurances.
- Louahab K, sénior Manager EY Alger, «la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », revue de l'assurance n°14, éditée par la CNA, septembre 2016.
- Mebarki, A., « Le leader du marché souffle sa 50ème bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 45.
- Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013.
- Revue d'assurance N°14 septembre 2016.
- Revue de L'ASSURANCE : La loi autorise, depuis 2006.

Articles :

- Bennadji (T), «les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son.
- CNA, Article « Agrément de 3 sociétés spécialisées dans les assurances de personnes », par Assural, 24 Mai 2011.
- L'article 62 de l'ordonnance n° 96-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06 /04 du 26 février 2006.
- L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 fevrier2006 relative aux assurances

Autres documents :

- Document interne d'AMANA ASSURANCE.
- Document interne de la BADR.
- Document interne, CNEP. Banque.

Travaux universitaires:

- BELKADI. S « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire magistère en science économique, université de TIZI-OUZOU 2012.
- BERBACHE.L et BAKIRI.F « la bancassurance en Algérie » mémoire master 2015/2016.
- MIKDASHI.Z « les banques à 1^{ère} de la mondialisation » édition economica 1998.

Sites web :

- <http://www.economie.gouv.fr>
- <http://www.infinance.fr> « la banque ».
- [http://www.zebank.fr/banque/les différents-types-de-banque](http://www.zebank.fr/banque/les-diff%C3%A9rents-types-de-banque)
- <https://www.amana.dz/presentation-amana>
- Site officiel de la BADR : <http://www.badr-bank.dz>
- SSA, site officiel de la société d'assurance, www.saa.dz/accueil.html



Annexes

Annexe n° 1 : Police d'assurance voyage



NOTICE D'INFORMATION

GARANTIES	CAPITAL / LIMITE ASSURE
Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage) <ul style="list-style-type: none"> Décès accidentel IPP Frais médicaux et pharmaceutiques Assistance voyage à l'étranger Transport sanitaire Frais médicaux d'urgence, y compris en cas de covid-19 Rapatriement de corps en cas de décès de l'assuré Soins dentaires d'urgence Prolongation de séjour pour convalescence Visite d'un proche si hospitalisation du bénéficiaire > 5 j Retour prématuré du bénéficiaire Rapatriement des autres bénéficiaires Défense et recours Frais de secours et sauvetage Perte de bagage, max=40kg Retard de vol ou bagages de plus de 4 heures Avance de caution pénale Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures Service d'information Expédition de médicament Annulation de voyage pour cause décès du bénéficiaire ou maladie grave Conseil médical par téléphone Transmission de messages	<ul style="list-style-type: none"> Capital assuré % Capital assuré 10 % du capital assuré <p style="text-align: center;">Limite</p> Coûts réels. Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement Zone 1 : 30 000 €, Zone 2 : 50 000 € Cercueil minimum + transport au lieu d'inhumation 350 € 100 €/j max. 8 j Billet A/R avion cl.Y si hospitalisation de + de 5 jrs Frais réels Avion cl.Y 5 000 € 10 000 € 20 € / Kg 200 € 10 000 € 300 € Disponible Frais réels Frais réels Disponible Disponible
NOTE IMPORTANTE AUX CLIENTS	
<ul style="list-style-type: none"> Dans le cadre de la gestion du produit Assurance Voyage et Assistance à l'étranger, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur dans le cas de modification de son contrat dans un délai de 72 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, ou du dernier avenant ; Les souscriptions des contrats assurance voyage ou des avenants à distance « de l'étranger » sont formellement interdites. Pour toute intervention médicale, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'Assisteur. Le sinistre doit être déclaré au plus tard dans : <ul style="list-style-type: none"> Les sept (07) jours qui suivent la date à laquelle il (s) a eu connaissance d'une épidémie / pandémie. Les trente (30) jours qui suivent la date à laquelle il (s) a eu connaissance de tout autre sinistre. Une franchise de 40 Euros reste à la charge de l'assuré en cas de règlement de sinistres ; Toutes les maladies préexistantes mentionnées dans le dossier médical de l'assuré et confirmées par IPA assistance ne sont pas prises en charge. Le remboursement des contrats assurance voyage se fait uniquement en cas de refus de visa ou en cas d'hospitalisation de l'assuré, l'empêchant d'effectuer le voyage ; Les garanties sont acquises au bénéficiaire lors de voyage n'excédant pas 90 jours consécutifs Le calcul de la prime à ristourner en cas de remboursement dans les cas sus citées, se fait au prorata et pour cela le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant : <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'original du contrat ; <input type="checkbox"/> La notification de refus délivrée par le consulat sollicité ; <input type="checkbox"/> Copie des cinq premières pages du passeport. 	
LE NUMERO DE L'ASSISTEUR EN CAS DE SINISTRE	
+213 21 98 00 33 / medical.alger@ip-assistance.com	

Annexe n° 2 : Police d'assurance bétail

POLICE Multirisque Bétail
N° : 13402 --13446
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 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 : 15000 TIZI OUZOU
 Branche/Catégorie : 2212 Multirisque Bétail Fax :
 Date d'effet : 16/05/2023 Date d'échéance : 15/05/2024 Contrat Ferme

Assuré

Nom/Raison sociale : M. SADIMMAL
 Adresse : AIT AISSA MIMOUNE
 Activité : Agriculture Profession : Eleveur
 Observation : 15000 TIZI OUZOU

Souscripteur

Nom/Raison sociale : M. SADIMMAL Adresse : AIT AISSA MIMOUNE

Risque Assuré

Police flotte, liste des risques en annexe.

Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions		16.249,49
Dégâts des Eaux		3.249,90
<i>Franchise de 10 % avec un min de:</i>		
<i>Limite de Garantie</i>	10,00	
	1.593.087,50	
Extension : Inondations		3.249,90
<i>Franchise de 10 % avec un min de:</i>		
<i>Limite de Garantie</i>	10,00	
	1.593.087,50	
Tempête, Grêle et Vents Violents		3.249,90
<i>Limite de Garantie</i>		
	1.593.087,50	
<i>Franchise de 10 % avec un min de:</i>		
<i>Limite de Garantie</i>	10,00	
Extension: Recours Voisins&Tiers		318,75
RC Générale		850,00
<i>Limite Dommages Matériels et Immat</i>		
	1.500.000,00	
<i>Limite Dommages Corporels</i>		
	2.500.000,00	
<i>Franchise 10% sur Dommages materiel</i>		
	10,00	
Extension : Dommages aux Appareils Électriques		274,49
<i>Limite de la Garantie</i>		
	43.057,50	
<i>Franchise de 10 % (Min 25 000 DA)</i>		
	10,00	
Mortalité du Bétail		251.281,62

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
278.724,05	250,00	53.005,06	0,00	80,00	332.059,11

Fait à TIZI OUZOU, le 16/05/2023

SAA

Date Edition : 16/05/2023
Page : 1/1

***** Détail des Risques Assurés *****

Agence :	13402	A.L.E TIZI OUZOU	Produit :	2212	No Police :	****	-13446	Assuré :	SAD SWAL
No	Designation	Type Elevage	Age	Bouclie	Val P à N	Val Assuré	Val Batiment	(Approv (DA) Mat Expl (D) March (DA) Cheptel (DA) Pleine O/N Admis Ass	Prime
00108	GENESSES PLEINE	Vache Laitière Importée ou Nées de Parents Im 2 Ans	-	-	-	-	-	-	-
Total									

Fait à TIZI OUZOU, le 16/05/23

Le Souscripteur

Pour la SAA



Table des matières

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

Chapitre I : aspects théorique de la bancassurance

Introduction	04
Section 01 : les notions de la banque et les concepts de l'assurance	05
1. Les notions de la banque.....	05
1.1 L'histoire de la banque	05
1.1.1. La banque dans l'antiquité	05
1.1.2. La finance italienne et la 1 ^{ère} banque	06
1.1.3. L'expansion bancaire depuis XIX ^{ème} siècle.....	06
1.1.4. La révolution bancaire à partir 1980	06
1.2. Définitions de la banque	07
1.2.1. La banque entant qu'intermédiaire financier	09
1.2.2. La banque entant qu'établissement du crédit.....	09
1.2.3. La banque entant qu'entreprise	09
1.3. Le rôle de la banque	10
1.4. Les types de la banque	10
1.5. Les fonctions d'une banque	11
1.5.1. Fonction d'intermédiation	11
1.5.2. Fonction relationnelle.....	12
1.5.3. Fonction de liquidité.....	12
1.6. Les métiers de la banque	12
1.6.1. La clientèle	13

1.6.2. L'impact du risque	13
1.6.3. La zone d'exercice de métier	13
1.6.4. Le mode de collecte des ressources.....	13
2. Les concepts de l'assurance	14
2.1. L'histoire de l'assurance	14
2.2. Définition de l'assurance.....	15
2.3. Définitions des termes usuels	17
2.3.1. Assuré.....	17
2.3.2. Assureur	17
2.3.3. Bénéficiaire	17
2.3.4. Garantie	17
2.3.5. Prime ou Cotisation.....	17
2.3.6. Risque.....	18
2.3.7. Sinistre.....	18
2.3.8. Sinistre.....	18
2.3.9. Adhérent	18
2.3.10. Assurance obligatoire.....	18
2.4. Le rôle social et économique de l'assurance	18
2.4.1. L'investissement.....	19
2.4.2. La reconstitution du patrimoine	19
2.4.3. Le développement de l'esprit de l'entreprise	19
2.5. Typologie des contrats d'assurance.....	20
2.5.1. Les assurances de bien et de responsabilité	20

2.5.2. Les assurances de personne	20
2.6. Les différents types d'assurances	21
2.6.1. Assurance dommage	21
2.6.2. Assurance des personnes	21
2.7. Les produits d'assurance	22
Section02 : définition et historique de la bancassurance	23
1. Définition de la bancassurance	23
2. Historique de la bancassurance	24
3. La raison d'être la bancassurance	26
4. Les avantages de la bancassurance	27
4.1. Les avantages pour la banque	27
4.2. Les avantages pour l'assureur	28
4.3. Les avantages pour le consommateur	29
4.4. Les avantages pour le législateur	29
5. Les causes d'apparitions de la bancassurance	30
Section 03 : la bancassurance dans le monde	33
1. Les modèles de la bancassurance	33
2. Les expériences des certains pays	34
2.1. La bancassurance en Europe	37
2.2. La bancassurance en Amérique	37
2.3. La bancassurance en Afrique de nord	39
2.4. La bancassurance en Asie	40
Conclusion	43

Chapitre II : L'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs

Introduction	44
Section 1 : l'essor de la bancassurance en Algérie et ses objectifs	45
1-Essor de la bancassurance en Algérie	45
1.1 Les obstacles d'essor de la bancassurance en Algérie	46
2- Les conditions de l'essor de la bancassurance	48
2.1 Digitalisation de la bancassurance en Algérie.....	48
2.1.1 Historiques de la digitalisation bancaire	49
2.1.2 La Digitalisation du secteur bancaire en Algérie	49
3. la réglementation de la bancassurance en Algérie	50
3.1 Références législatives et réglementaires (lois, arrêtés, décrets)	50
3.1.1 La réglementation bancaire et assurantielle avant la loi n°06-04 du 20/02/2006	50
3.1.2 la nouveauté de la bancassurance après la loi n°06-04 du 20/02/2006	51
3.1.3 Conditions et dispositions de la bancassurance.....	52
3.1.4 Les conditions de distribution des produits assurantiels par les banques	52
3.1.5 La Convention de distribution.....	52
4 . Les produits d'assurance à distribuer.....	53
4 .1 La formation du personnel	54
4.2 Les dispositions de la bancassurance	54
4.3 La rémunération des organisations.....	54
4.4 Les niveaux maximums de la commission de distribution	54
4 .5 Taux maximum de participation	54
5 Les objectifs de la bancassurance.....	54

5.1 Les objectifs commerciaux.....	55
5.1.1 Stratégie de participation et de distribution croisées.....	56
5.1.2. Stratégie de coopération dans la distribution	56
5.1.3. Prise de participation minoritaire	56
5.2. Les objectifs structurels.....	56
5.2.1 Création d'une nouvelle filiale	57
5.2.2 Création d'une entreprise commune	57
5.2.3. Création d'un holding commun	57
5.2.4. Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire	57
5.2.5. Stratégie de fusion-absorption volontaire	57
5.2.6. Conglomérat financier.....	57
6. Objectifs de rentabilité	58
6.1.1 Les commissions	58
6.1.2 Les dividendes.....	58
6.1.3 La création de valeur	58
6.1.4 L'objectif de fidélisation de la clientèle.....	59
Section 2 : Les produits commercialisés par la bancassurance	60
1. les produits qui prolongent les opérations bancaires.....	60
1-1 Les produits d'assurance liés aux crédits	61
1.1.1Le temporaire décès	61
1.1.2 Les garanties liées au découvert.....	61
1.2. Les produits liés aux dépôts	62
1.3.Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement	62

2. Les produits d'épargne à forte dominante financière	63
2.1 Les produits complexes	63
2.2 Les produits simples	63
3. Les produits de prévoyance	64
3.1. Les produits d'assurance de dommage	64
3.2 Les produits packagés	65
4. Les produits d'assurance par les bancassurances en Algérie	65
4.1. Les Branches d'assurance de personnes	65
4.1.1 Assurance vie-décès	65
4.1.2. Les assurance maladies (santé)	66
4.1.3. Assurance assistance	66
4.2. L'assurance-crédit	66
4.3. Assurance des risques d'habitation	67
4.3.1. L'assurance multi risque habitation	67
4.3.2. Assurance obligatoire des risques catastrophiques	67
4.3.3. Assurance Agricole	67
Section 3 : les accords entre la BADR et les deux assurance SAA/AMANA	69
1. La signature d'un accord de distribution	69
1.1. Les avantages de la signature d'un accord de distribution	69
1.2. Les inconvénients de la signature d'un accord de distribution	70
2. La pratique de la bancassurance au sein de la BADR	70
2.1 La convention de distribution des produits de l'assurance	71
2.2. La convention doit mentionner selon l'art.5 du Décret 07-153	71

3. les conventions de partenariat de bancassurance	71
4. Présentation de la SAA	73
4.1. La SAA face à la crise pandémique covid-19	74
4.2. Les domaines d'activité et les produits offerts par la SAA	74
4.2.1 Les domaine d'activité de la SAA.....	74
4.2.2 Les produits offerts par la SAA.....	75
4.2.3 L'organisation de la SAA la direction régionale de Tizi-Ouzou	76
5. Présentation d'AMANA assurance	77
5.1 Activités d'AMANA	79
5.2. Réseau D'AMANA	80
5.3. Les concurrents D'AMANA assurance.....	81
5.4. Les produits d'AMANA commercialisé par la BADR	84
Conclusion.....	89

Chapitre III: LA pratique de la bancassurance au sein de la BADR

Introduction	90
Section 1 : présentation générale de l'organisme d'accueil BADR	91
1. La Présentation de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR »	91
1.1. La création de la BADR	91
1.2. L'Évolution de la BADR	92
2. L'organisation générale de la BADR	94
3. Mission et objectifs de la BADR.....	95
3.1. Les missions de la BADR	95
3.2. Les objectifs de la BADR	95

Table des matières

4. Structure et organisation de la BADR.....	96
4.1 Les divisions centrales et leurs missions.....	96
4.2 Les directions centrales et leurs missions	97
4.3 Les succursales et leurs missions	97
4.4 Les Agences Centrales	97
4.5 Les Agences	97
5. Présentation de l'Agence Badr de Tizi-Ouzou.....	97
5.1 Le front office.....	98
5.2 Le back office.....	98
Section02 : l'étude de la réalisation d'opération d'assurance au niveau de la BADR.....	100
1. Le contrat d'assurance voyage	100
1.1 Objet de Contrat	100
2. Cas de l'assurance multirisque bétail	100
2.1 Étapes à suivre lors de la souscription	102
2.2. Animaux éligibles à l'assurance	103
2.3. Évaluation des valeurs assurées	104
2.4 Déclaration de sinistre	104
Conclusion.....	107
Conclusion générale	108
Bibliographie	
Annexes	