

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUE, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



# *Mémoire*

En vue de l'obtention du diplôme de master en Science de gestion  
Spécialité : Management bancaire

**OBJET :**

**La pratique de la bancassurance en Algérie  
Etude du partenariat AMANA-BADR et BNA-AGLIC**

**Présenté par :**

**M<sup>lle</sup>. HALICHE Ryma  
M.CHARCHOUR Yacine**

**Soutenu le 02.07.2020 Devant le jury composé de :**

- Examineur : MEZIANI Yacine
- Président : SAM HOCINE
- Encadreur : OUBAZIZ Said

**ANNEE UNIVERSITAIRE 2018-2019**

# REMERCIEMENT

*Nous tenons avant tout à remercier Dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté pour achever ce modeste travail.*

*Nous tenons à remercier particulièrement nos parents ; notre succès demeure de loin le fruit de leurs longues années de sacrifices et d'éducation.*

*Nos remerciements, accompagnés de toute notre gratitude, vont tout d'abord à notre encadreur Mr S.OUBAZIZ, pour nous avoir proposé ce sujet et dirigé notre travail avec sérénité.*

*Nous adressons aussi nos remerciements à Mr MIZIANI Yacine et Mr SAM Hocine pour l'intérêt qu'ils ont bien voulu porter à ce travail en acceptant de faire partie du jury.*

*Nous ne pouvons-nous empêcher d'avoir une pensée pour ceux et celles qui ont répondu présents et nous ont offert leur soutien moral dans les moments difficiles et qui étaient à nos côtés pour partager avec nous les moments de joie.*

## *DEDICACES*

Au meilleur des pères

A ma très chère maman

Qu'ils trouvent en moi la source de leur fierté

A qui je dois tout

A mes frères Yacine et Mohammed Amine et ma sœur Sarah

A qui je souhaite un avenir radieux plein de réussite

A mon mari Amine et ma belle-famille Benallal

A tous mes Amis

A tous ceux qui me sont chers.

*RYMA*

## *DEDICACES*

Je dédie ce modeste travail

A celle qui m'a couvert de tendresse et qui n'a rien épargné  
pour me voir  
Heureux, à toi ma chère mère ;

A la source de ma persévérance, à celui qui m'a toujours  
encouragé, à toi

Mon cher père ;

A mes frères et sœurs

A toute la famille : CHARCHOUR

A tous mes amis ;

*Yacine*

## *Liste des abréviations*

**ABC** : Arab Banking Corporation.

**ACM** : Assurances du Crédit Mutuel

**ACM** : Assurance du Crédit Mutuel.

**ADE** : Assurance des emprunteurs.

**AXA** : AXA Assurance Algérie.

**AGLIC** : Algerian Gulf Life Insurance Company.

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie.

**BADR** : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

**BDL** : Banque de Développement Local.

**CARDIF EL-DJAZAÏR** : Filiale de BNP Paribas Algérie.

**CAT NAT** : catastrophes naturelles.

**BEA** : Banque Extérieure d'Algérie.

**BNP Paribas** : Banque nationale de Paris .

**CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

**CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport.onale de Paris.

**CASH** : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.

**CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance.

**CIAR** : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.

**CIC** : Crédit industriel et commercial.

**CNA** : Conseil National des Assurances.

**CNEP** : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.

**CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

**CPA** : Crédit Populaire Algérien.

**CSA** : Commission de Supervision des Assurances.

**FGA** : Fond de Garantie des Assurés.

**FSFO** : Friendly Society Fire Office.

**GAM** : Générale Assurance Méditerranéenne.

**GIG** : Gulf Insurance Group.

**IAD:** Incapacité Absolue Définitive.

**IARD :** Incendies, Accidents, Ris IPP: Incapacité Permanente Partielle.

**IPT:** Incapacité Permanente Totale.

**IRG :** Impôt sur le revenu global.

**JORADP :** Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire

**KIPCO:** Koweït Investestement Project Company.

**MAATEC:** Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture.

**MACIF :** Mutuelle assurance des commerçants et industriels de France.

**ODC :** organismes de placements collectifs en valeur mobilière.

**OPCVM :** Organismes de placements collectifs en valeur mobilière

**PME :** petites et moyennes entreprises

**PMI :** petites et moyennes industries

**SAA:** Société Algérienne d'Assurance.

**SAPS :** société d'assurance, de prévoyance et de santé

**SGA:** Société Générale Algérienne.

**SGCI:** Société du Garantie du Crédit Immobilier.

**SPA:** Société Par Action.

**TVA :** Taxe sur la Valeur Ajoutée.

**UAR :** Union Algériennes des sociétés d'Assurances et de Réassurances

# ***SOMMAIRE***

## **Liste des abréviations**

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| <b>Introduction générale</b> ..... | 01 |
|------------------------------------|----|

## **Chapitre 01 : Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance**

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 01</b> : Les concepts de base de la banque ..... | 04 |
|-------------------------------------------------------------|----|

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 02</b> : Les concepts de base de l'assurance ..... | 20 |
|---------------------------------------------------------------|----|

## **Chapitre 02 : la bancassurance, présentation et analyse**

|                                                            |    |
|------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 01</b> : Présentation de la bancassurance ..... | 41 |
|------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 02</b> : Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance ..... | 46 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 03</b> : L'impact de la bancassurance sur le marché..... | 54 |
|---------------------------------------------------------------------|----|

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 04</b> : La bancassurance en Algérie..... | 58 |
|------------------------------------------------------|----|

## **Chapitre 03 : La pratique de la bancassurance cas du partenariat AMANA-BADR et BNA-AGLIC**

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 01</b> : Présentation du partenariat Amana-Badr..... | 78 |
|-----------------------------------------------------------------|----|

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 02</b> : Présentation du partenariat AGLIC-BNA..... | 90 |
|----------------------------------------------------------------|----|

|                                                                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Section 03</b> : les progrès réalisé par les deux compagnies d'assurance de personne avec les partenaires bancaires ..... | 100 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| <b>Conclusion générale</b> ..... | 124 |
|----------------------------------|-----|

## **Glossaire**

## **Bibliographie**

## **Articles et revues**

## **Sites internet**

## **Lois et ordonnances**

## **Liste des tableaux figures**

## **Liste des graphiques**

## **Annexes**

## **Tables des matières**

## Introduction générale

Ces dernières décennies, Le système financier a connu de profondes mutations à travers le monde, et cela, est dû à un processus de décloisonnement des activités, de réglementation, de désintermédiation et d'innovation financière. Ceci a eu pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs du secteur financier.

A partir des années 1980, le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition de nouveaux acteurs. La banque et l'assurance se sont unies et ont fait disparaître la frontière qui les séparait malgré qu'elles ont longtemps exercé indépendamment, et ce, avec l'apparition du modèle de la bancassurance, ce dernier se définit comme la distribution de produit d'assurance par l'intermédiaire des réseaux de banques, établissements financiers et assimilés. Ce mode de distribution s'est développé en France et en Europe à l'initiative des banques, d'abord au niveau de l'assurance-vie, et plus récemment dans l'assurance-dommages. Ces résultats sont le reflet de stratégie construite autour des facteurs clés de succès de la banque par rapport aux autres acteurs du marché.

La banque trouve dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau revenu et de diversifier ses activités, ce faisant, elle peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peu renforcer la satisfaction et la fidélisation de ses clients. La bancassurance permet aussi de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

En Algérie, les réseaux bancaires et financiers ont fait une entrée remarquable en instituant une stratégie de diversification de leurs produits vers les assurances. La bancassurance a été introduite sur le marché algérien après la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux assurances ainsi qu'à la mise en place des conditions de distribution après la promulgation de la l'article 2 du décret exécutif n°07/153 du 22 mai 2007, fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurances par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution (jo n°35 du 23 mai 2007). De ce fait, le premier partenariat s'est concrétisé en 2008 entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

Avec l'entrée en vigueur de la bancassurance, l'Algérie pense à réaliser des exploits, et rattraper le retard cumulé. Cette volonté de réussite se manifeste à travers l'annonce d'accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurances.

Cependant, il nous paraît judicieux de traiter ce phénomène en Algérie à travers les raisons qui ont poussé les banques à commercialiser les contrats d'assurance et de comprendre dans quel contexte ont été amenés à franchir la frontière traditionnelle séparant le métier de la banque et celui de l'assurance.

A travers notre travail, nous essayerons d'apporter des éléments de réponses à une des questions principales qu'on peut se poser aujourd'hui face à ce phénomène nouveau à savoir : **Quel est l'impact d'un partenariat entre les banques et les assurances algériennes dans le cadre de la bancassurance ?**

Cette problématique nous amène à émettre un certain nombre d'hypothèses :

**Hypothèse 1** : L'activité de bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de garantir un meilleur revenu ;

**Hypothèse 2** : La bancassurance est un outil privilégié pour la distribution des produits d'assurance vie avec un meilleur rendement.

Afin de mener à bien ce projet de recherche, nous avons opté pour une méthode analytique-descriptive dans les deux premiers chapitres, puis pour une méthodologie analytique dans le dernier chapitre où nous allons voir les études de cas concernant la BNA et BADR.

Aussi, nous avons utilisé d'une méthode visant à aller du général au particulier, ainsi, nous paraît-il nécessaire de présenter dans un premier temps les soubassements historiques et théoriques de la bancassurance comme elle a été vécue dans le monde et principalement en Europe, le berceau même de la bancassurance, afin de mieux étudier dans un deuxième temps, le cas algérien qui ne peut que se référencer aux expériences déjà vécues de par le monde.

Pour la structure de notre travail, elle se présente comme suit :

**Chapitre 1** : il a pour objet de présenter les principaux éléments théoriques propres à notre sujet, donc il sera consacré à une brève présentation de la banque et de l'assurance ;

**Chapitre 2** : il présentera les fondements théoriques de la bancassurance, donc ; ces forces et ces faiblesses, ces avantages et ces limites, les facteurs clés du succès de la bancassurance, et enfin, la présentation du secteur bancaire et assurantiel en Algérie, la naissance et au développement de la bancassurance, les obstacles que rencontre cette activité et les recommandations à son développement ;

**Chapitre 3** : il sera consacré à la pratique de la bancassurance au sein de l'établissement d'accueil BNA et BADR, la présentation des différents produits distribués par ces dernières et la réponse à notre problématique à travers un questionnaire dédié aux responsables d'agences et le grand public.

# CHAPITRE 01

*Cadre conceptuel*

## Introduction :

L'industrie financière regroupe l'ensemble des agents économiques et activités exerçant dans le domaine de la finance – banque, compagnie d'assurance, courtier, mutuelle, institut de prévoyance, entreprise d'investissement, hedge funds, trader et boursicoteur, etc.

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

Notre étude se focalise sur les deux industries afin d'étudier les raisons qui les ont poussés à travailler en collaboration pour la création d'une richesse partagé à la fois par la prises de contrôle de sociétés d'assurances par des banques ce qu'on qualifie de la bancassurance et des banques par des sociétés d'assurance par la voix de l'Assur banque ou encore par la création de filiales associant les différents métiers, parfois nommé de supermarchés financiers.

De ce fait, ce premier chapitre nous mèneras à découvrir les deux géants de l'industrie financière qui sont la banque et l'assurance, et ce, à travers une présentation de leurs caractéristiques dite aussi l'Assur finance.

## Section 1 : Les concepts de base de la banque :

La banque et la finance existent depuis bien longtemps dans nos sociétés. Le développement des échanges et les progrès de l'économie ont toujours été favorisés par l'intervention d'intermédiaires qui injectaient de l'argent dans des activités nouvelles, investissaient dans des entreprises, effectuaient des opérations d'échanges et d'autres opérations qui ne cessent de naître dans le domaine financier.

### 1. Définition de la banque :

Il existe différentes définitions des banques, qui varient d'un pays à un autre. Egalement variées selon la nature de ces banques et leurs formes juridiques. Il est donc difficile de trouver une définition détaillée des différents types, formes et lois qui régissent leur travail.

On peut mettre en évidence le concept de la banque (système bancaire) à travers un certain nombre de définitions :

**La banque est l'intermédiaire entre les offreurs et demandeurs des capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :**

On intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.

On mettant en relation directe les offreurs et les demandeurs de capitaux sur un marché des capitaux (marché financier, monétaire) c'est le phénomène de désintermédiation»<sup>1</sup>.

**La banque est une entreprise privée ou publique qui facilite les moyens de paiement aux individus et aux institutions, qui prête et reçoit de l'argent, et gère les moyens de paiement (le centre communautaire pour ces institutions<sup>2</sup>) ».**

<sup>1</sup>Sylvie DE CONSSERQUES, la gestion de banque, Ed dunod, France, 2<sup>ème</sup> édition, 1996, P39

<sup>2</sup>Sylvie DE CONSSERQUES op-cit, p13

La banque est donc une entreprise pas comme les autres qui fait de sa profession habituelle, de recevoir du public sous forme de dépôt ou autrement dit, des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières<sup>3</sup>. Selon J.V.CAPAL et O.GARNIER, « La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiement (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts. »<sup>4</sup>

Le terme de banque renvoie alors à deux conceptions. Soit il s'agit d'un secteur d'activité économique, celui traitant les opérations de banque, le secteur bancaire, qui comprend les fournisseurs et les distributeurs des contrats relatifs à ces opérations. Soit le terme vise l'un des types d'entreprises actifs dans ce secteur, essentiellement des établissements de crédit ou des établissements de paiement, s'agissant des fournisseurs de services, ou des entreprises d'intermédiation bancaire, pour ce qui concerne les distributeurs de ces mêmes services.. Donc, pour cela, il convient de donner une définition économique et juridique.

### 1.1.Définition économique :

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leurs passifs les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans la limite de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert de fonds. Elles distribuent des crédits.<sup>5</sup>

### 1.2. Définition juridique :

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

- **Donnée par la loi 86-12 du 19 aout 1986** : « Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :
  - Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
  - Effectuer dans le respect de la législation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
  - Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
  - Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle.<sup>6</sup>
- **Donnée par la loi du 12 janvier 1988** : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »<sup>7</sup>
- **Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990** : Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds

<sup>3</sup> Bernard Yves et Jean-Claude Coli « Dictionnaire économique et financier » Seuil, Paris, 1996, Page 170.

<sup>4</sup> J-V Capal et O.GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale ».Edition Hatier, Paris,1994, page 20

<sup>5</sup> J.-P.PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire ».Edition Economica, Paris, 1993, Page 33.

<sup>6</sup> JORA, règlement 86-12 du 20 aout 1986 portant sur le système bancaire (article N°17).

<sup>7</sup> JORA op-cit (article N°02)

recueillis, mais à charge de les restituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails. Sont considérés comme moyens tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.<sup>8</sup>

D'une façon générale, on peut dire que la banque est une société, privée ou public, qui joue le rôle d'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux, facilite et gère les moyens de paiement, et qui accepte les dépôts du public.

## 2. Evolution du métier de la banque :

L'histoire de la banque suit l'histoire de la monnaie même si certaines opérations coutumières de la banque ont été relevées bien avant l'invention de la monnaie. L'origine de la banque remonte à Babylone (à l'antiquité) où le prêt sur marchandises (particulièrement les céréales) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.

Avec l'apparition de la monnaie vers le 7ème siècle les opérations de prêt et dépôt se sont développées. Jusqu'au Moyen Âge en passant par l'époque de l'empire romain, les activités de banque se limitèrent à des opérations de caisse, avec les croisades, les banques connaissent un développement important ; les échanges commerciaux s'accélérent et les banques y participent en facilitant les achats et les ventes de biens et matières premières. Et la première banque fut créée à Venise en 1551.

La renaissance européenne de la banque voit la création de grands établissements internationaux. Des innovations apparaissent et facilitent les transactions telles que le chèque. Au 19ème siècle en pleine révolution industrielle, l'essor des banques est favorisé par le développement de la monnaie fiduciaire (billets) puis de la monnaie scripturale (chèque) ainsi que l'utilisation des titres pour financer les entreprises commerciales. Le 20ème siècle a vu survenir une crise boursière en 1929 ce qui a poussé l'Etat à renforcer son autorité sur les banques. Et à partir de 1960 les banques connaissent un nouvel essor : les personnes sont de plus en plus nombreuses à posséder un compte bancaire, de nouveaux clients apparaissent (femmes, enfants), de nouveaux moyens de paiement naissent et les groupes bancaires grossissent, élargissent leur champ de travail et diversifient leurs activités avec notamment le recours au E-paiement et la monnaie numérique qui est un levier très important dans le processus de développement des activités bancaire.

En fin, le début du siècle en cours est marqué par des menaces économiques globales. En 2007, la crise des subprimes secoue le monde bancaire et engendre le krash de septembre 2008 et la faillite de certaines banques. Il est aussi marqué par une forte montée des risques bancaires, des erreurs de gestion, la fraude interne ainsi que la fraude montante des cybers malfaiteurs, ce qui fragilise les systèmes de contrôle. De nouveaux canaux de

<sup>8</sup> JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990

commercialisation et l'évolution des modes de consommation des produits financiers et bancaires engendrent une transformation majeure de ce domaine.

### **3. Les fondements de la banque :**

Trois facteurs peuvent résumer la spécificité et la justification d'existence des banques : Les couts de transactions, les coûts d'informations, et l'assurance de liquidité.

#### **3.1. Les coûts de transactions :**

Selon Benston et Smith (1976), les coûts de transactions représentent " la raison d'être " de l'activité des intermédiaires financiers<sup>9</sup>. Il est beaucoup plus difficile pour des prêteurs et des emprunteurs de petites tailles de faire des échanges sans l'intervention d'un intermédiaire financier, car le cout de recherche pour réaliser une transaction a un effet prohibitif. Le rôle des banques et des intermédiaires financiers est de leurs épargner le temps de recherche ; grâce à leurs moyens d'informations, et le développement de leurs réseaux, ils peuvent offrir des contrats plus avantageux que ceux offerts sur le marché.

#### **3.2. Les coûts d'informations :**

De part leurs fonctions, les banques concourent d'une manière essentielle à la production d'information. Elles arrivent à gérer les asymétries d'informations inhérentes à tout échange d'actifs financiers. Elles forment pour reprendre l'expression de S. Diatkine (1993), un " dispositif cognitif "<sup>10</sup>. Pourquoi ? Plusieurs raisons peuvent être avancées :

- La première est que les banques sont les interlocuteurs naturels des emprunteurs confrontés en permanence aux problèmes d'informations.
- La deuxième raison découle des relations privilégiées et durables qu'entretiennent les banques avec leurs clients, ceci leur permet de cumuler les informations.
- Le rendement croissant et les économies d'échelle font bénéficier les banques dans leur production de l'information, car exercer un contrôle par un intermédiaire financier coûte moins cher, et sera plus efficace que lorsqu'il est effectué par plusieurs actionnaires.
- La quatrième raison apparait lorsque les épargnants délèguent aux intermédiaires financiers le pouvoir de contrôler l'emprunteur, afin de réduire les couts de surveillance.
- Les asymétries d'information qui existent sur le marché de capitaux, fournissent une autre raison de l'existence des intermédiaires financiers.

#### **3.3. L'assurance de liquidité :**

Les contrats de dépôts comme ceux de crédit procurent aux clients une assurance de liquidité<sup>11</sup>, une troisième raison pour justifier l'existence des banques.

Diamond et Dybvig (1983)<sup>12</sup> ont montré que l'assurance contre le risque d'illiquidité fournie par la banque, est justifiée par leur capacité à mobiliser l'épargne pour l'investissement à long terme, en préservant la liquidité aux déposants (ces derniers peuvent retenir leur dépôts

<sup>9</sup> Christian DESCAMPS & Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, Ed EMS, France, 2002, P11

<sup>10</sup> Christian DESCAMPS & Jacques SOICHOT, Op-cit P13

<sup>11</sup> Sylvie COUSSERGUES, la banque : structures, marchés, gestion, Ed dalloz, France, 1994, P7

<sup>12</sup> François MARINI, MONNAIE, BANQUE ET CAPITAL, Ed dalloz, France 2003, P105

à n'importe quel moment et d'une manière inopinée)<sup>13</sup>. Le principal risque encouru par le déposant est la faillite de la banque. Mais, un bon contrôle par l'autorité monétaire du secteur bancaire peut rendre le contrat de dépôt peu risqué.

#### **4. Les principales missions du système bancaire :**

Le système bancaire a quatre missions essentielles. Il collecte des dépôts auprès des agents économiques et distribue des crédits aux ménages ou aux entreprises qui ont des besoins de financement. Il développe des activités financières et gère les moyens de paiement

##### **4.1. La collecte des dépôts :**

Elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement car elle détermine sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché interbancaire en tant que prêteur ou emprunteur.

La collecte des dépôts s'est développée grâce à une série d'éléments techniques et commerciaux à la fois : mensualisation totale des salaires qui oblige les salariés à ouvrir un compte bancaire, paiement très fréquent par chèques ou par virement pour toute une série d'opérations, ouverture des guichets bancaires qui rapproche le client de sa banque.

##### **4.2. La distribution des crédits :**

Lorsque les banques n'ont pas les ressources nécessaires ; elles peuvent faire appel au marché interbancaire, au marché obligataire, au marché des titres négociables ou à la banque centrale pour se refinancer.

##### **4.3. L'activité financière des banques :**

Les banques développent de multiples activités financières, soit pour leur compte, soit pour le compte de leur client en intervenant sur le marché financier et monétaire.

Elles assistent et conseillent les sociétés lors d'émission d'actions et lors de leur introduction en bourse.

Les banques ont permis aux agents économiques de développer les marchés financiers. Elles font partie des institutions financières qui sont aptes à fournir des services de liquidité et de crédit aux entreprises et aux particuliers.

Quant au marché financier, il est défini comme le lieu où sont effectués des échanges financiers (échanges d'argent). Considéré comme le moteur de l'économie, il permet aux acteurs économiques de produire des richesses puisque c'est grâce à son existence que peuvent se produire les échanges en argent. Lorsque les entreprises et les ménages ont besoin d'argent pour concrétiser leurs projets, ils entrent en contact avec les banques présentes sur les marchés financiers pour obtenir une réponse à leurs recherches.

Quant au marché monétaire qui est un marché financier sur lequel les entreprises se refinancent à court terme, c'est-à-dire sur des échéances de prêt inférieures à un an. Ce marché

---

<sup>13</sup> Christian DESCAMPS & Jacques SOICHOT, Op-cit, P11

peut être subdivisé entre le marché interbancaire qui est un marché de gré à gré réservé aux seuls établissements de crédit, au Trésor et à la Banque centrale et le marché des titres de créances négociables qui est un lieu où les établissements de crédit empruntent à travers différents titres financiers de durées courtes ou moyennes. Ceux qui prêtent y jouent le rôle d'investisseurs, ceux qui empruntent, celui d'émetteurs, il est constitué de billets de trésorerie, certificats de dépôts et un bon du Trésor.

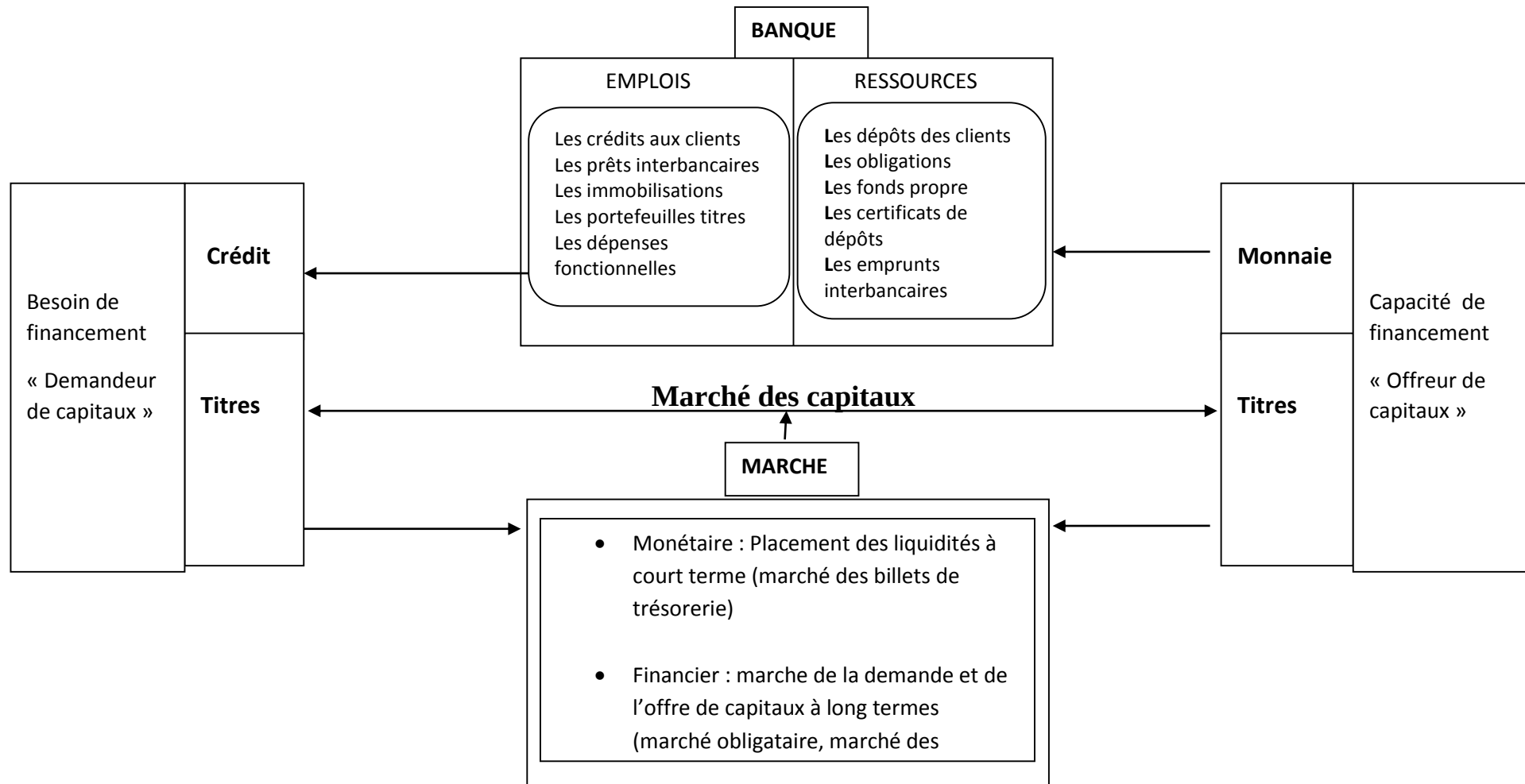
#### **4.4. La gestion des moyens de paiement :**

Pour faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiements, efficaces et sécurisés : le chèque, les virements interbancaires, les lettres de change relevé, la carte bancaire, l'avis de prélèvement, les titres interbancaires de paiement<sup>14</sup>, de nouveaux moyens de paiement sont apparus ces dernières années du fait du développement de l'électronique et des nouvelles technologies : paiement en ligne via la carte CIB porte-monnaie électronique, instruments propres à Internet, services de paiement par téléphone

---

<sup>14</sup> Philippe NARASSIGUIN, Monnaie, banques et banques centrales dans la zone euro, Ed boek, Belgique, 2004, PP 85-88

**FIGURE N°01 : le rôle de la banque**



**Source :** Sylvie de COUSSERGUES « banque, structure, marché gestion » DALLOZ PARIS 1996 P.06

## 5. Classification des banques :

En réalité les banques se spécialisent en fonction de leurs métier principal et de leurs clientèle, en distingue ainsi :

### 5.1. Les Banque de détail :

Une banque de détail est une banque qui exerce une activité de collecte de dépôts, de distribution de crédits et de gestion de moyens de paiement à destination d'une clientèle individuelle composée notamment des particuliers, des professions libérales et des entreprises de petite taille (commerçants, artisans,...)<sup>15</sup>.

Elle distribue une gamme de produits et de services spécialement conçu pour ce type de clientèle que les comptes d'épargne, les comptes courants, moyen de paiement, crédits service diverge dans la bancassurance.

Exemple de banque de détail en Algérie : BNP PARIBAS, SOCIETE GENERALE, NATIXIS, TRUST BANK, CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE, AGB Gulf Bank Algérie...etc

### 5.2 .Les banques de dépôt :

Sont des banques qui ont le droit de recevoir des dépôts de la part de leur clientèle.

La majorité des banques ont cette possibilité de collecte. Toutefois, certaines banques spécialisées, qui se sont vues attribuer des prérogatives et parfois des avantages par les pouvoirs publics, peuvent se voir interdire par mesure de précaution et de gestion des risques, cette faculté de recevoir des dépôts<sup>16</sup>.

A la base, le compte de dépôt a été créé pour éviter la circulation de fausse monnaie, car fausse monnaie il y a eu de tout temps. Donc on a créé les banques de dépôt pour lutter contre ce phénomène.

Exemple de banque de dépôt en Algérie : BANQUE NATIONALE D'ALGERIE BNA, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE BEA, BANQUE ELBARAKA et la BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCALE.

### 5.3. Les banques d'investissement :

Une banque de financement et d'investissement appelée également banque d'affaire. Est un établissement financier spécialisé dans les opérations de marché (trading, introduction en Bourse, placement de dette, etc.) et de conseil fusion-acquisition. Il ne s'agit pas d'une banque dont les activités sont tournées vers les particuliers (dépôts, épargne). Elle travaille plutôt avec d'autres sociétés (entreprises non financières, banques, fonds de pension, fonds d'investissement, etc.). Banque ayant pour mission de conseiller et d'accompagner les clients fortunés de grandes entreprises, voire des Etats, dans leurs activités et leurs investissements financiers<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> Belkadi S. : les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magistère en science économique, université de Tizi ouzou, p 10-11

<sup>16</sup> WWW. Trader-finance.FR, lexique finance, B

<sup>17</sup> Belkadi S. : op-cit

Exemple de banque d'affaire en Algérie : BADR BANQUE DE L'AGRECULTURE ET DE DU DEVELOPPEMENT RURAL, EL BARAKA SPA, HOUSING BANK ALGERIA, CITI BANK, TRUST BANK ALGERIA

Aujourd'hui, on peut parler d'une fièvre des fusions-acquisitions dont les exemples ne manquent pas : fusion entre la Royale Marocaine des Assurances et Al Wataniya, **qui a donné** naissance à Rma Wataniya et ce le 01 /01/2005, (domaine des assurances), la naissance de BNP Paribas le 01/02/1999 (domaine des banques), le rapprochement le 04/09/2001 entre Hewlett Packard et Compaq Computer (domaine de l'informatique).

« Les fusions-acquisitions ne sont plus exceptionnelles, elles constituent désormais, des instruments presque banalisés de la mise en oeuvre de stratégies de grands groupes »

### **Exemple :**

Une entreprise A, lance une OPE sur une entreprise B, A, propose aux actionnaires de B de recevoir un certain nombre d'actions à créer de A, en échange de leurs actions ;

Supposons que A cote 100 € et B 40 €, A peut alors proposer aux actionnaires de B, de recevoir une action de A contre deux actions de B (2 actions de B valent 80 euros, les actionnaires de B seront intéressés à apporter leur titres) ; Si l'opération réussit, A crée de nouvelles actions pour rémunérer les actionnaires de B »<sup>18</sup>

### **5.4. Les banques privées :**

Une banque privée est un établissement financier spécialisé, ou une filiale d'une banque généraliste, travaillant principalement avec des clients fortunés.

Offre un service plus personnel, les banques privées proposent une gamme de services autour de la gestion de patrimoine, allant de l'assistance fiscale et successorale aux propositions d'investissements sur-mesure (private equity, produits structurés, hedgefunds, etc.). De tels services sont proposés à des clients disposant d'une surface financière très élevée ;

En Algérie, on peut citer en exemple un établissement financier du leasing qui est MAGHREB LEASING ALGERIE qui propose une gamme de services pour des investissements à moyen et à long terme, parmi les services proposés, on trouve : matériel de transport, machines, outils, matériel de travaux publics & bâtiments, matériel de manutention, équipements médicaux, matériel informatique et bureautique, immobilier à usage professionnel.

### **5.5. Les banques mutualiste ou coopérative :**

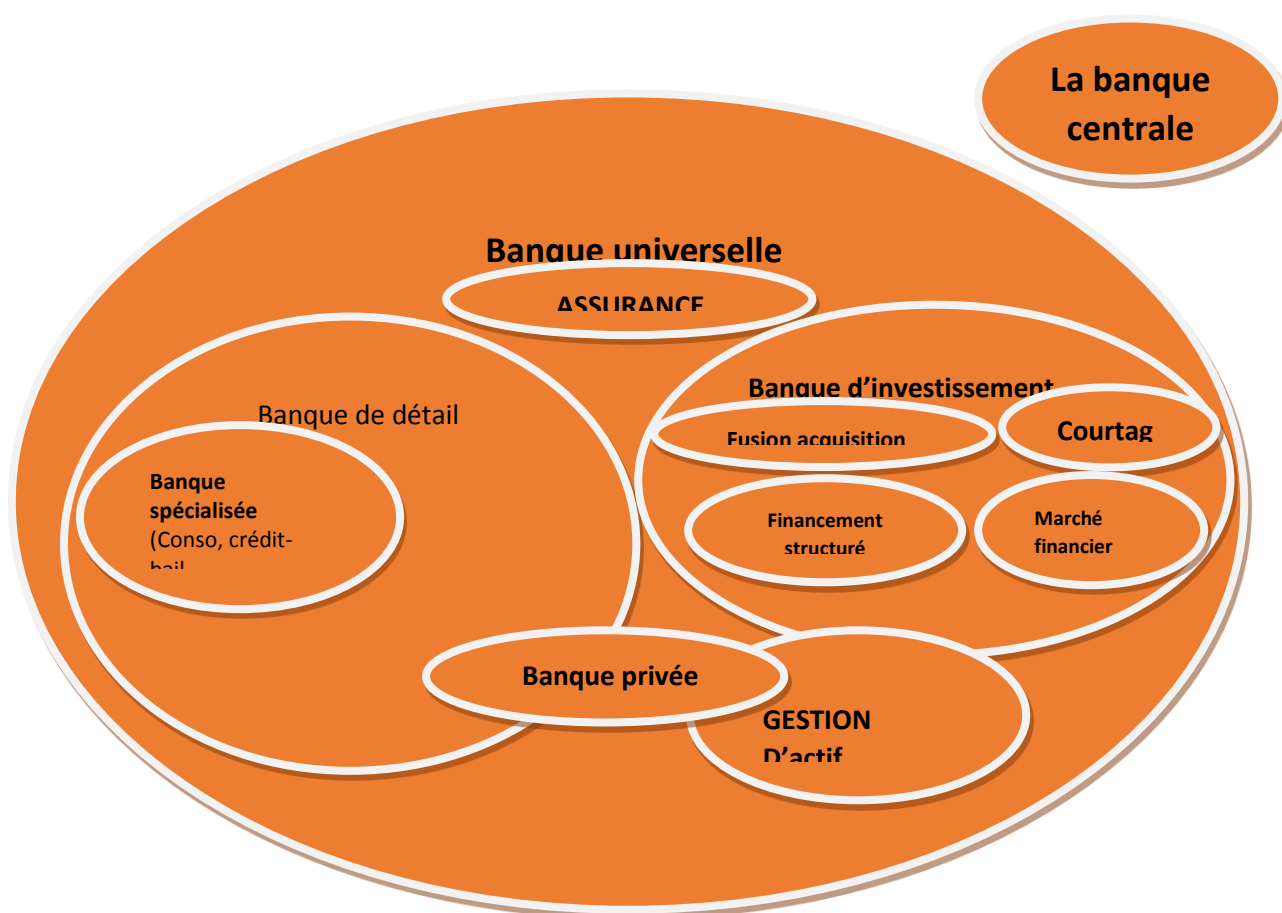
Créé pour que la banque appartienne à ses clients, la banque mutualiste ou coopérative fonctionne selon un principe simple : pas d'actionnaires, les clients possèdent leur banque.

<sup>18</sup> Patrick Della Faille, Dirk P, Tirez : « Fusions, acquisitions et évaluations d'entreprises : une approche juridique, économique et financière » ; éditeur : Larcier , année 2001 ; pages: 223,

Les banques mutualistes sont détenues par leurs clients qui peuvent être des personnes physiques ou morales. Egalement appelée banque coopérative, la banque mutualiste se caractérise ainsi par deux éléments principaux : les clients sont propriétaires de leur banque et ils sont à la fois associés et usagers. Par conséquent, les dividendes versés par la banque coopérative chaque année reviennent en partie aux clients de la banque. En devenant client d'une banque mutualiste, on acquiert des parts sociales qui composent le capital social de cette banque et l'on devient associé de la banque. Détenir des parts sociales dans sa banque coopérative signifie à la fois percevoir chaque année des dividendes et participer aux décisions prises relatives à la banque au cours d'assemblées générales des associés.

Exemple, en France, Quatre grands réseaux sont organisés selon les principes coopératifs du mutualisme : le Crédit Agricole, la Caisse d'Epargne, le Crédit Mutuel et la Banque Populaire. Ce dernier réseau comprend, également, deux banques coopératives à compétence nationale, la CASDEN (réservée à certaines catégories de fonctionnaires) et le Crédit Coopératif.

**FIGURE N°02 : Typologie des banques**



Source : Association des banques et des établissements financiers ABEF  
[www.abef-dz.org/abef/](http://www.abef-dz.org/abef/)

## 6. L'émergence des banques islamique :

L'Homme musulman est tenu, en tout lieu et à toute époque, de se conformer à des règles de base qui est la Shari'a ou droit de base. C'est l'ensemble des règles fondamentales telles qu'éditées par le coran fichées par des hadith- énonciations du prophète dument authentifiées. Dans l'un et l'autre, on retrouve des sujets aussi variés que la fiscalité, les dépenses publiques, l'intérêt, la propriété foncière, les ressources naturelles, les taux de salaires ou encore les finances.<sup>19</sup>

L'intérêt ainsi que la rente fournie par les terres vierges ou des ressources naturelles sont considérés par l'islam comme un riba, que l'intérêt et l'usure favorisent la concentration de la richesse et de ce fait, réduisent la considération à porter à ses semblables.

La prospérité de l'individu ne doit pas résulter d'un « enrichissement sans cause ». Mais il doit le résultat d'une transaction, donc d'une activité personnelle et d'effort. L'Islam reconnaît le droit à la propriété privée à condition que le propriétaire de ces ressources naturelles les utilise de façon productive.

Ainsi, dans la société islamique, la banque doit se limiter à son rôle essentiel de débouché pour l'épargne et de concepteur d'investissement. La banque islamique préférera s'associer systématiquement avec les clients dans des opérations rentables plutôt que de leurs prêter ses fonds. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques bancaires utilisées et implique l'existence essentielle d'un service chargé de l'évaluation des projets. La particularité du financement des institutions financières islamiques réside essentiellement dans trois aspects :

- Elles utilisent des méthodes de financement très peu connues par les banques classiques et très rarement expérimentées par les PME ;
- Elles favorisent la participation ;
- Le système de partenariat oblige les deux parties à courir ensemble des risques en partageant les pertes et les profits.

Et cela compte tenu des objectifs qui leur sont assignés et que l'on peut résumer en trois points :

- Promouvoir et encourager le respect des principes, lois et traditions islamiques dans les milieux de la finance, de la banque et des branches d'activité similaires par la création et la gestion de moudaraba d'investissement ;
- Offrir à tous les musulmans des services financiers modernes leur permettant de réaliser des transactions financières tout en respectant les prescriptions de la sharia islamique et sans enfreindre les interdictions coraniques de la riba ;
- Aider la communauté islamique dans la collecte et l'utilisation des ressources nécessaires à un vrai développement économique tout en respectant les principes islamiques ;

<sup>19</sup> B.A.IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, N°2 avril 1996

La banque islamique propose deux formes d'investissement:

- Soit direct, par lequel elle se charge du placement de capitaux dans des projets qui lui rapportent un dividende ;
- Soit par la participation ou elle prend part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associé aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.

### **6.1. Les principales ressources financières des banques islamiques :**

Les principales ressources financières d'une banque islamique se résument comme suit :

#### **6.1.1. Les dépôts :**

A ce niveau, les banques islamiques assument tous les risques. Les détenteurs de ces comptes ne perçoivent ni bénéfice, ni revenu, quel qu'en soit le solde du compte.

#### **6.1.2 : Les comptes d'investissement :**

Les dépôts à des fins d'investissement constituent la principale source de fonds pour les banques ; ils ressemblent bien plus à des actions d'une entreprise qu'à des dépôts à terme.

#### **6.1.3 : La zakat ou compte de service social :**

Les fonds collectés sont dépensés conformément à la loi islamique. Ils ont pour fonction réelle de permettre au pauvre de se suffire à lui-même par ses propres moyens de telle sorte qu'il ait une source de revenu fixe qui le dispense de recourir à l'aide d'autrui.

#### **6.1.4 : Les autres services bancaires :**

Les autres services bancaires rémunérés offerts par la banque islamique sont identiques à ceux proposés par les banques classiques.

### **6.2. Les principaux types de financement des banques islamiques :**

Les différentes ressources collectées par la banque islamique sont investies en utilisant les différents types de financement reconnus par l'institution. Ils consistent en des financements participatifs et/ou des financements d'actifs.<sup>20</sup>

#### **6.2.1- La moudaraba :**

Elle consiste en l'association d'un capital avec un apport industriel (travail) en vue de partager les bénéfices et les pertes qui peuvent en résulter. Dans ce cas, le client apporte son expertise et la banque apporte le financement nécessaire à la réalisation de l'opération. La gestion incombe uniquement au moudareb (Le client qui utilise l'argent dans le travail). En cas de profit, le client est rémunéré par son travail et son expertise, alors que la banque est

<sup>20</sup>Pascal GRANGEREAU et Mehdi HAROUN « Financements de projets et financements islamiques » Banque et droit, N°97, septembre – Octobre 2004

rémunérée par son apport en capital. En cas de perte, le client perd son travail s'il n'est pas prouvé que la perte soit due à une négligence de gestion de sa part et la banque perd ses fonds.

S'il y a eu négligence de gestion par le client, la perte est supportée par les deux parties. La moudaraba peut être assimilée à une commandite simple ou par action ;

### **6.2.2. La mousharaka :**

Dans ce type de contrat, le client et la banque participent ensemble au financement d'une opération et assument conjointement le risque au prorata de leur participation. Cette dernière peut se faire, soit par un apport en numéraire par les deux parties, ou par un apport en nature par l'une des deux parties. Les pertes sont réparties entre le client et la banque sur la base de la mise de chacun ; quant au partage des profits, deux thèses sont développées :

- Le bénéfice peut être déterminé selon la convention (thèse de l'école hanbalite ou hanafite) ;
- Le bénéfice peut être déterminé en fonction de la mise de chacun (thèse de l'école malikite et chafi'ite).

### **6.2.3 : La mourabaha :**

Il s'agit d'un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des produits ou des biens d'équipement demande à la banque islamique de lui acheter au prix augmenté d'une marge bénéficiaire raisonnable. Le contrat précise en plus de la marge bénéficiaire, les conditions de livraison et de règlement du prix global. L'utilisation de ce contrat se limite le plus souvent au financement d'opérations complexes nécessitant la construction et la réalisation de biens telles que le financement de projet.

### **6.2.4 : L'ijara :**

L'ijara consiste pour la banque à acquérir des biens qu'elle met à la disposition du client en location simple. L'ijara s'avère être un mécanisme relativement proche du crédit-bail. En effet, le financier acquiert un bien auprès d'un tiers qu'il loue et met à disposition de l'emprunteur. A l'issue de la période de location, l'emprunteur pourra bénéficier d'une option d'achat qui devra être contenue dans un acte séparé.

### **6.2.5 : Le Kardhassan :**

Il s'agit d'un prêt gratuit exceptionnel accordé, en général, à un client fidèle qui rencontre des difficultés. La banque ne prend pas de profits et le client ne rembourse, par conséquent, que le principal qui lui a été accordé. Ce produit ne représente qu'à peine 1% des emplois des banques islamiques<sup>21</sup>

## **7. Les fondements juridiques et réglementaires de la banque :**

Aux termes de la loi, l'objectif des banquiers est d'effectuer des opérations de banque (A) ; toutefois, parallèlement, ils peuvent aussi se livrer d'autres activités (B).

### ***A/ Les opérations de banque.***

<sup>21</sup> B.A.IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, N°2 avril 1996

Les activités bancaires reposent sur la notion d'intermédiation entre les différents agents économiques. Trois directives du conseil des communautés définissent les activités du banquier, elles sont reprises par la loi bancaire du 24 janvier 1984. Au terme de la directive du 12 décembre 1977, le banquier reçoit du public des dépôts ou d'autres fonds remboursables et octroie des crédits pour son propre compte. Selon la directive du 13 juin 1983 un établissement financier peut accorder des facilités de crédits, y compris des garanties, prendre des participations, ou effectuer des placements. La directive du 20 décembre 1985 dispose que les organismes de placements collectifs en valeur mobilière (OPCVM) ont comme objet exclusif le placement des capitaux recueillis auprès du public, et dont le fonctionnement est soumis au principe de la répartition des risques (art.1<sup>er</sup>).

La loi bancaire de 1984 intègre les définitions figurant dans les deux premières directives européennes. Aux termes de son premier article, les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion des moyens de paiement.

L'article 3 définit la notion d'*opération de crédit (ODC)*. Ainsi, tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne est une opération de crédit. De même, si une personne prend à titre onéreux un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie, au profit d'une autre personne, ces engagements sont considérés comme des opérations de crédit<sup>22</sup>.

### **B/ Autres opérations.**

Aux opérations de banque énumérées par son premier article, la loi ajoute deux autres catégories d'Opérations .plus ou moins bien définies. L'article 5 autorise les banques à effectuer des *opérations connexes* à leur activité, cette connexité peut résulter d'une disposition expresse de la loi. Aussi, conformément à l'article 5 3°, le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier, sont des opérations connexes à l'activité bancaire. La connexité peut <sup>23</sup>aussi être constatée de façon plus générale s'il existe un lien assez étroit avec une opération de banque. Un contrat d'assurance qui garantit un prêt bancaire sera considéré comme connexe.

Enfin, l'article 7 de la loi bancaire ajoute une dernière catégorie d'Opérations, encore plus étendue, puisqu'il autorise les établissements de crédit à exercer des *activités extra bancaires*, sous réserve de l'accord du comité de la réglementation bancaire. L'article précise toutefois que le volume de ces opérations doit être limité par rapport à l'ensemble des activités habituelles de l'établissement, et qu'elles ne doivent pas empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence sur le marché considéré.

Après avoir recensé les différentes catégories d'opérations, constatant que le pilier de l'activité bancaire est la transformation des ressources financières provenant à la fois des fonds propres de l'établissement, des emprunt interbancaires, et surtout de la collecte des dépôts en

<sup>22</sup> V.KEREN, la bancassurance, 1ere édition presses universitaires de France 1997

<sup>23</sup>V.KEREN, la bancassurance, 1ere édition presses universitaires de France 1997

emplois auprès de ses clients, c'est-à-dire en prêts. L'article 10 de la loi précise que ses opérations sont réservées aux établissements de crédits, puisqu'il interdit « à toute personne autre qu'un établissement de crédit d'effectuer des opérations de banque à titre habituel », et notamment de recevoir du public des fonds à vue ou à moins de deux ans de terme. Toutefois, l'article suivant énonce aussitôt que ni les entreprises régies par le code des assurances, ni les sociétés de réassurance ne sont soumises aux dispositions de l'article 10.

La banque bénéficie donc d'un régime d'exclusivité en matière d'Opérations bancaires, mais d'une exclusivité somme toute limitée, notamment au profit des assurances.

Pour conclure cette partie, Nous proposons de résumer, dans les tableaux suivant les différentes banques et établissements financiers existante en Algérie ainsi que leurs différentes formes d'activités ;

**Tableau n°01** : les différentes banques et établissements financiers en Algérie <sup>24</sup>

| Banques commerciales :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Etablissements Financiers                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                              | Bureaux de liaison :                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| publiques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | privées                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | établissements Financiers à vocation générale                                                                                                                                                                                                                               | établissements Financiers à vocation spécifique                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• banque Extérieure d'Algérie "BEA"</li> <li>• Banque Nationale d'Algérie "BNA"</li> <li>• Banque de l'Agriculture et du Développement Rural " BADR "</li> <li>• Banque de Développement Local "BDL"</li> <li>• Crédit Populaire d'Algérie "CPA"</li> <li>• Caisse d'Epargne et de Prévoyance "CNEP banque"</li> <li>• Caisse Nationale de Mutualité Agricole "CNMA"</li> <li>• Banque Al Baraka Algérie (mixte).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arab Banking, Corporation Algérie "ABC"</li> <li>• Natexis Banque</li> <li>• Société Générale Algérie</li> <li>• Citibank</li> <li>• Arab Bank PLC Algeria</li> <li>• B.N.P. / PARIBAS El Djazair</li> <li>• Trust Bank Algeria</li> <li>• Algeria Gulf Bank</li> <li>• Housing Bank for Trade et Finance.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• SOFINANCE FINALEP</li> <li>• Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »</li> <li>• Salem (société de crédit bail)</li> <li>• Arab Leasing Corporation (société de crédit bail)</li> <li>• Cetelem, Maghreb Leasing .</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Banque Algérienne de Développement "BAD"</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédit Lyonnais</li> <li>• British Arab Commercial Bank</li> <li>• Union des Banques Arabes et Françaises</li> <li>• Crédit Industriel et Commercial</li> <li>• Crédit Agricole INDOSUEZ</li> <li>• Tunis International Bank .</li> </ul> |

Source : [www.santé-dz.org/algerieinfos/banques\\_publicesprivé.htm](http://www.santé-dz.org/algerieinfos/banques_publicesprivé.htm), consulté le 13 mars 2020 à 20H00.

<sup>24</sup> [www.sante-dz.org/algerieinfos/banques\\_publices\\_privés.htm](http://www.sante-dz.org/algerieinfos/banques_publices_privés.htm)

**Tableau N°02** : Les différentes formes d'activités des banques et des établissements financiers

| ACTIVITEES                                                                                                                                                                                   | BANQUES | ETABLISSEMENTS FINANCIERS |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------------------------|
| <b><u>1/ Opérations de banques :</u></b>                                                                                                                                                     |         |                           |
| • Réception des fonds du publique.                                                                                                                                                           | oui     | non                       |
| • Opérations de crédit.                                                                                                                                                                      | oui     | oui                       |
| • Mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et leur gestion.                                                                                                              | oui     | oui                       |
| <b><u>2/ Opérations connexes :</u></b>                                                                                                                                                       |         |                           |
| • Opérations de change                                                                                                                                                                       | oui     | oui                       |
| • Opérations sur OR, métaux précieux et pièces.                                                                                                                                              | oui     | oui                       |
| • Placements, souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers.                                                                             | oui     | oui                       |
| • Conseil et assistance en matière de gestion de patrimoine.                                                                                                                                 |         |                           |
| • Conseil, gestion et ingénierie financière et d'une manière générale tous service destine à faciliter la création et le développement d'entreprise ou d'équipement selon la réglementation. | oui     | oui                       |
|                                                                                                                                                                                              | oui     | oui                       |
| 3/ La réception des fonds du publique destines au placement en participation au près des entreprises.                                                                                        | oui     | oui                       |
| 4/ prise et détention de participations selon les limites fixées par le conseil de la monnaie et du crédit.                                                                                  | oui     | oui                       |

Source : journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire 2006.

## Section 02 : Les concepts de base de l'assurance :

Le souci du lendemain et la conception de l'avenir sont le propre de l'homme. En effet, ces deux concepts font naître en chacun de nous, un besoin naturel de sécurité, ce besoin naturel conduit l'homme à inventer et à améliorer sans cesse des moyens originaux de protection sociale et économique basés en grande partie sur le principe de la solidarité et de la mutualité.

Au sein des sociétés primitives et antiques, les hommes ont vite compris les vertus de l'entraide, La solidarité qui naît de la vie en communauté permet la survie du groupe dans un milieu hostile soutenu par des fatalités et des évènements fortuits contre lesquels la volonté de l'homme ne peut rien.

Toutefois, il convient de dire que ces mutualités menèrent aux assurances à primes, dont les premiers vestiges ont été notés au milieu du quatorzième siècle. Alors, le principe de

solidarité qui prédominait dans le passé, a cédé sa place à une forme d'assistance basée sur l'intérêt de chacune des parties au contrat sous le nom d'assuré et d'assureur.

### 1. Définition de l'assurance :

L'assurance est une convention par laquelle, en contrepartie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévue au contrat »<sup>25</sup>.

En d'autres termes, s'assurer, c'est se prévenir contre les conséquences financières des aléas de l'existence. Pour qu'un risque soit assurable, il faut donc que trois conditions soient réunies<sup>26</sup>.

Premièrement, la réalisation du risque doit être aléatoire, c'est-à-dire indépendante de la volonté de l'assuré. Deuxièmement, les risques doivent être nombreux et homogènes afin de pouvoir faire l'objet d'une mutualisation. Enfin, l'assureur doit disposer de provisions financières suffisantes pour faire face à tous ses engagements. Véritable industrie de l'incertitude, l'assurance se situe ainsi à la croisée de l'économie, de la technique et du social ; c'est ce qui fait à la fois sa complexité et son charme.

### 2. Evolution du métier de l'assurance :

C'est en Europe du Sud et plus précisément en Italie du Nord du XIV<sup>e</sup> à XV<sup>e</sup> siècles que les premières assurances garantissant le risque maritime aient vu le jour pour accompagner les navires et leurs marchandises contre les avaries, les naufrages et la capture par les pirates<sup>27</sup>.

L'activité d'assurance s'est ensuite propagée aux Pays-Bas et à L'Angleterre où furent les premiers contrats d'assurance professionnels ; contractés avec la création des premières compagnies d'assurance aux XVI<sup>e</sup> siècle. Ces dernières concluaient des contrats en engageant la totalité de leur patrimoine à titre de couverture, en se fondant sur leurs propres appréciations subjectives de la probabilité de survenance du risque.

En Angleterre, les assurances se concluaient dans des « coffee house » par la division des risques entre les marchands. C'est ainsi qu'apparut le premier marché d'assurance centralisé, dans un local appartenant à un certain, Edward Lloyd<sup>28</sup> qui proposait des garanties contre le risque maritime, ce fut, le célèbre marché d'assurance « Lloyd's » à Londres. Le grand incendie de Londres en 1666 donnera naissance au Fire Office en 1667 et à la première société d'assurance contre l'incendie en 1684.

En fait, le développement du marché des assurances est relativement récent à partir de la 2<sup>e</sup> guerre mondiale où il a connu un accroissement significatif du volume d'assurances

<sup>25</sup> Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995 p.34

<sup>26</sup> Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995 p.35

<sup>27</sup> Couilbault François, « Assurance de personnes, acteurs, principes généraux et règles techniques », Edition l'ARGUS de l'assurance, 2012.

<sup>28</sup> Son histoire extraordinaire est révélatrice des pratiques et du dynamisme britanniques. Nombre d'affaires se traitaient dans des coffee-houses. Il met à la disposition des armateurs, négociants et banquiers du papier, de l'encre et des plumes. On trouve dans son établissement des informations sur les mouvements des navires, au jour le jour. Cela devient dès 1686 un lieu de souscription des risques maritimes par des particuliers et non par des sociétés d'assurance.

émises et de diversification des produits proposés et ce n'est qu'au début de 18<sup>ème</sup> siècle et jusqu'au 20<sup>ème</sup> siècle que sont apparues les trois grandes formes d'assurance, à savoir, l'assurance maritime, l'assurance incendie, et l'assurance vie.

## 2-1-Apparition de l'assurance maritime

L'histoire nous enseigne que le développement de l'assurance maritime a favorisé l'essor du commerce. Les marins étaient en mesure de financer leurs expéditions grâce à l'existence de l'assurance<sup>29</sup>. En effet, pour couvrir les expéditions maritimes, les banquiers dans un but spéculatif, accordaient des prêts aux armateurs, c'est ce que l'on a appelé : « le prêt à la grosse aventure » de mer. Ces prêteurs avançaient le prix de la cargaison et en cas de perte de la marchandise, perdaient leur prêt, par contre si le navire arrive à bon port, ils avaient le droit au remboursement intégral de leur prêt, augmenté d'un intérêt (15 à 40%) du total de la cargaison.

Cependant, la législation qui empêche le prêt à l'intérêt condamne cette pratique du prêt à la grosse, mais les spéculateurs imaginèrent une autre formule qui consiste cette fois, pour le spéculateur, à acheter la cargaison tout en retenant à la conclusion du contrat de vente, une prime qui lui restait acquise dans tous les cas, et si l'opération maritime réussissait, le contrat de vente était annulé en vertu d'une clause accessoire

Dans les deux cas, il ne s'agit pas d'une opération d'assurance, mais d'un simple déplacement des risques, qui, au lieu d'être prise en charge par les propriétaires de la marchandise, était supporté par les spéculateurs.

A la différence de cette nouvelle formule, les spéculateurs, en cas de perte ou d'avarie, se voyait opposer le contrat de vente qui devenue alors exécutable et perdait de la sorte le prix de la cargaison, ne gardant que le montant de la prime retenue à la base.

L'apparition de la première réglementation, était sous la forme d'un décret en 1336 du DOGE<sup>5</sup> du GENES, mais ce n'est qu'en 1347 que le premier contrat était rédigé et signé à GENES, il couvrait la cargaison de « Santa Clara » pour un voyage de GENES à Majorque.

## 2.2. Apparition de l'assurance terrestre :

Dans le domaine terrestre, la première branche retenue est " l'assurance incendie ". Elle est née au XVII<sup>e</sup> siècle dans les pays de l'Europe du Nord où l'utilisation systématique du bois pour la construction et le chauffage des maisons aggravait singulièrement les risques d'incendie. D'autant plus qu'à la même époque, l'accroissement de la population s'est traduit par un développement rapide des agglomérations composées d'habitations en bois extrêmement rapprochées et vulnérables au feu.

En effet, dans la nuit du 02 septembre 1666 à Londres, s'était déclaré un incendie dans une boulangerie. Il a fallu 4 jours pour le maîtriser, ainsi, on avait recensé 13000 maisons détruites, 400 rues dévastées, 100 églises ravagées ; le tout sur une surface de 175 hectares. La taverne " d'Edward LOYD'S " fut miraculeusement épargnée ; ce qui lui a donné l'idée de se

<sup>29</sup>Rapport sur l'histoire des assurances. Disponible sur : <http://www.doc-etudiant.fr>

constituer en assureur, créant ainsi la première société d'assurance contre l'incendie sous la dénomination de " Friendly Society Fire Office " (FSFO)<sup>30</sup>.

Quant à la branche vie, elle a connu un développement tardif en raison de l'opposition du pouvoir religieux qui affirmait qu'il était immoral de spéculer sur la vie humaine. Elle semblait également dangereuse dans la mesure où elle pouvait donner un intérêt au bénéficiaire de l'indemnité à précipiter le trépas de l'assuré.

C'est au XVII<sup>e</sup> siècle que le banquier napolitain " Lorenzo TONTI " créa des associations de personnes qui versaient une certaine somme d'argent pendant une durée de 10 à 20 ans, au terme de laquelle le produit des placements est réparti aux survivants (en cas de vie) ou aux ayants-droits (en cas de décès).

Par la suite, au XIX<sup>e</sup> siècle, la Compagnie Royale d'Assurances, créée en 1816 par les banquiers LAFFITE et DELESSERT, étend ses opérations à l'incendie en 1820 et à la vie en 1830.

### **2.3. Les techniques de l'assurance :**

La définition juridique donnée ci-dessus fait abstraction de l'aspect technique de l'assurance, à savoir l'organisation d'un mécanisme de compensation mutuelle entre adhérents. Sans l'assurance chaque personne devrait réparer seule ses dommages, alors que l'assureur gère un groupement des personnes, et organise ainsi une mutualisation des risques. Autrement dit, l'assureur transforme le risque individuel en risque collectif, en rassemblant de multiples risques ayant des caractéristiques techniques communes.

L'assureur calcule la probabilité statistique de réalisation d'un risque déterminé ; à partir du résultat obtenu il fixe le montant de la prime à payer pour couvrir le risque. Cette prime constitue la contribution de chaque assuré à une sorte de caisse collective. En cas de sinistre, l'indemnité réglée à l'assuré sera prélevée sur la masse commune des primes collectées. Quant au risque, objet de l'assurance, il doit être à la fois assurable et aléatoire ; sans l'aléa il n'y a pas de risque, donc pas d'assurance possible<sup>31</sup>.

### **3. Classification et mode de gestion des assurances :**

L'assurance est divisée en trois grands domaines correspondant aux différents risques couverts : les assurances de personnes, de dommages et la réassurance.

#### **3.1. Classification des assurances :**

Les assurances sont classées comme suit :

##### **3.1.1. Les assurances de personnes :**

Elles couvrent les risques liés à la vie humaine, notamment les opérations d'épargne (vie et capitalisation) et de prévoyance (décès et santé).

##### **3.1.1.1. L'assurance vie :**

<sup>30</sup> [www.argusdelassurance.com](http://www.argusdelassurance.com), consulté le 30/01/2019

<sup>31</sup> Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995 p.35

L'assureur s'engage à verser une somme déterminée ou une rente annuelle, soit aux ayants droit de l'assuré en cas de décès, soit à l'assuré lui-même (à une date convenue au par avant) si celui-ci est encore en vie.

### **3.1.1.2. La capitalisation :**

Selon l'article bis du code civil des assurances, la capitalisation est une opération d'épargne par laquelle l'assureur s'oblige à verser à l'assuré ou au bénéficiaire désigné une somme déterminée, sous forme de capital ou de rente, au terme prévu au contrat en contrepartie du versement d'une prime d'assurance selon les échéances convenues au contrat.

### **3.1.1.3. L'assurance en cas de décès :**

Le versement d'un capital est garanti en cas de décès avant le terme du contrat, quelle qu'en soit la cause.

### **3.1.1.4. L'assurance santé et dommages corporels :**

Ces contrats garantissent le remboursement des frais de soin en complément des régimes de sécurité sociale, mais aussi le versement d'un capital en cas de décès par accident et d'indemnités en cas d'invalidité ou d'incapacité de travail<sup>32</sup>.

### **3.1.2 Les assurances de dommages :**

Regroupées sous le terme IARD pour « incendie - accident-risques divers », elles englobent les assurances des biens et de responsabilité. Les premières permettent une indemnisation en cas de sinistre tandis que les secondes répondent au droit de réparation dont disposent les victimes d'un préjudice. Voici les assurances-dommages les plus importantes.

#### **3.1.2.1. L'assurance automobile :**

Elle concerne obligatoirement la responsabilité civile du conducteur et éventuellement, les dommages au véhicule et l'assurance personnelle du conducteur. Avec des millions de voitures assurées, elle représente la deuxième activité des assureurs après l'assurance vie.

#### **3.1.2.2. L'assurance des biens de particuliers :**

Elle est constituée essentiellement des contrats « multirisques habitation », ces derniers portent sur les risques accidentels (incendie, dégâts des eaux, vol par effraction...), certains risques naturels (tempête, grêle...) et la responsabilité civile des occupants.

#### **3.1.2.3. L'assurance des risques professionnels :**

Les petites entreprises (commerce, artisanat, PME-PMI...) sont couvertes par des contrats multirisques tandis que les grandes font l'objet de contrats sur mesure pouvant couvrir, par exemple, des installations industrielles ou des systèmes informatiques. Il existe également une garantie « perte d'exploitation » qui prémunit contre la baisse de résultat consécutive à un événement fortuit.

<sup>32</sup>Mabrouk HOCINE, Code des assurances Algérie , Edition 2016 ,

**3.1.2.4. L'assurance transport :**

Elle couvre les dégâts pouvant être occasionnés à des marchandises durant leur acheminement par voie terrestre, maritime ou aérienne.

**3.1.2.5. L'assurance construction :**

Un régime spécifique, mis en place à partir de 1983, combine deux garanties distinctes. Le propriétaire souscrit une assurance « dommage ouvrage » tandis que l'entreprise de construction doit prendre une assurance « responsabilité civile décennale » qui couvre durant dix ans certains risques de malfaçon.

**3.1.2.6. L'assurance de responsabilité civile générale :**

Cette branche comprend des risques en fort développement, notamment les atteintes à l'environnement et la responsabilité médicale.

**3.1.3. La réassurance :**

Si les cordonniers sont les plus mal chaussés, ce n'est pas le cas des assureurs qui sont souvent conduits à s'assurer eux-mêmes. Ils le font notamment lorsqu'ils ont à couvrir des risques très coûteux auxquels leurs fonds propres ne leur permettent pas de faire face en totalité, par exemple un tremblement de terre ou l'incendie d'une plate-forme pétrolière.

Ce sont les sociétés spécialisées dans la réassurance qui réalisent la part la plus faible du chiffre d'affaire du secteur. Elles prennent en charge tout ou une partie des risques souscrits par une société d'assurance. Celle-ci demeure l'unique interlocuteur de ses assurés et répond intégralement des engagements pris à leurs égards. Mais le réassureur s'engage à lui rembourser une partie des sommes qui leurs sont versées.

Pratiquée à l'échelle mondiale, avec une forte prédominance des places européennes, la réassurance consolide ainsi la sécurité financière du mécanisme d'assurance. Elle permet aux sociétés d'assurances de souscrire des risques plus lourds et plus nombreux et de disposer de liquidités importantes en cas de sinistre grave.

**3.1.4. Les assurances takaful**

La finance islamique a confirmé sa place dans l'économie mondiale durant les dernières années avec ses différents éléments, comme les banques islamiques et les assurances Takaful, cette dernière (assurance Takaful) qui est considérée comme une alternative à l'assurance classique, pour ses produits qui sont totalement différents de ceux des sociétés d'assurance classique, aussi pour ses principes qui sont conformes aux recommandations de la chariaa, et surtout pour sa façon avec laquelle elle traite l'excédent d'assurance, et qui le considère comme une propriété des assurés, qu'elle doit gérer avec la meilleure façon possible pour assurer sa continuité et garder ses assurés. L'excédent dans les sociétés d'assurance Takaful doit être investi par l'opérateur Takaful en respectant les principes de la chariaa islamique et pour le compte des assurés et elle aura seulement une part selon son contrat avec ces derniers. Cet excédent avec les bénéfices des investissements seront généralement distribués aux assurés, après la soustraction des différentes charges, des provisions, et la part de la société.

**3.1.4.1 : Définition de l'assurance TAKAFUL :**

Il s'agit de la constitution, par un groupe de personnes qui travaillent dans le même secteur, d'un fonds commun mutuel destiné à indemniser tout participant qui doit faire face à des pertes spécifiques pour des raisons inattendues<sup>33</sup>.

**3.1.4.2 : Fondements du Takaful dans la chariaa :**

En 1985 ; le Conseil du Fiqh islamique pris des positions claires dans sa résolution 9 (2/9) :

- Le contrat commercial d'assurance avec une prime périodique fixe, qui est communément utilisé par les compagnies d'assurance classique, est un contrat contenant des éléments majeurs qui invalide le contrat et par conséquent est prohibé (Haram) selon la chariaa.
- Le contrat alternatif, qui est en conformité avec les principes de l'Islam est le contrat des sociétés d'assurance coopératives, basé sur la charité et la coopération. Il en va de même pour la réassurance basée sur les principes coopératifs.
- Le conseil invite les pays islamiques à œuvrer l'établissement d'institutions d'assurances coopératives et d'entités coopératives pour la réassurance afin de libérer l'Economie Islamique de l'exploitation et ainsi mettre la fin aux violations du système qu'Allah a choisi pour saOumma<sup>34</sup>.

**3.1.4.3 : Les origines de Takaful :**

L'origine de Takaful remonte à différentes pratiques de la loi coutumière tribale arabe ancienne et des compagnons du prophète (P.S.L). Par exemple, sous la coutume du « al-aqilah » ; les tribus conviennent mutuellement que si une personne est tuée de manière non intentionnelle par une personne d'une autre tribu; les membres de la famille paternelle de l'accusé devront faire une contribution mutuelle afin de payer l'argent du sang à la famille de la victime. Cette pratique consistant à avoir un fonds qui mutualise les contributions d'un groupe de personnes pour en aider d'autre dans le besoin a continué d'être encouragée au début de la période islamique.

La première assurance Takaful a été introduite au Soudan, sur un modèle coopératif assez proche de celui d'un assureur mutualiste classique. Des modèles plus commerciaux de Takaful ont été implantés plus tard dans des pays comme la Malaisie et l'Arabie Saoudite. Le Takaful a évolué vers une alternative viable à l'assurance classique et peut attirer un large éventail de clients ; musulmans et non musulmans. Par exemple au Sri Lanka, où moins de 10% de la population est musulmane, près de 15% des assurés de l'unique société Takaful sont non musulmans. Le développement de l'assurance Takaful est désormais considéré comme un élément clé du développement de la finance islamique en général, en particulier grâce à sa capacité à mobiliser des capitaux d'une manière similaire à l'assurance classique

<sup>33</sup> François Guéranger, Finance Islamique – Une illustration de la finance éthique, Dunod, Paris, 2009, P 188.

<sup>34</sup> Mohamed Boulif, Panorama des modèles d'assurance Takaful, Contribution au rendez-vous de Casablanca de l'assurance - Quels relais de croissance pour un développement durable de l'assurance ? , Casablanca, Maroc, 16 et 17 Avril 2014, P 06.

L'assurance Takaful est aujourd'hui un secteur en croissance rapide. Le retakaful ; l'équivalent de la réassurance classique, a vu le jour d'abord en Malaisie. Aujourd'hui ; la plupart des opérateurs Takaful se réassurent auprès de réassureurs classiques, ce qui est considéré comme acceptable tant qu'il n'existe pas d'alternative praticable conforme à la chariaa<sup>35</sup>.

#### 3.1.4.4 : Caractéristique de l'assurance Takaful :

L'assurance telle qu'elle est pratiquée par les compagnies d'assurance classiques n'est pas admissible dans la chariaa islamique, ce qui est permis c'est l'assurance mutuelle avec quelques conditions ou principes qui nous donne un nouveau type d'assurance c'est : « L'assurance Takaful ». Ces principes sont les suivants :

- A- Les participants sont eux-mêmes des assureurs et les propriétaires du fonds d'assurance, si une catastrophe ou un sinistre arrive à un des participants il reçoit une indemnisation financière du fonds pour affronter cette perte ou ces dommages. Ce fond commun est créé avec les contributions individuelles des membres participants<sup>36</sup>.
- B- Le fonds doit être géré par une société d'assurance qui sera payée pour ses services et qui ne cherchera pas le profit commercial à travers ses activités, donc le bénéfice des actionnaires devrait être de la gestion des risques.
- C- Le contrat doit être basé sur le concept de donation « Tabarru », qui est faite volontairement entre les participants, et gérée par l'opérateur Takaful, de ce point les participants ne pensent pas seulement à leur propre protection mais ils devraient aussi penser à aider les autres participants<sup>37</sup>. Donc le contrat d'assurance doit être converti en contrat de donation. Pour cela, l'assuré déclare clairement son intention de faire don de tout ou partie de la prime qu'il a souscrite à l'ensemble des assurés. Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds cumulés, et le solde (l'excédent d'assurance), qui n'est pas un profit, sera distribué aux assurés et non aux actionnaires. Dans ce cas il n'y aura pas d'incertitude, car les intérêts entre les participants sont les mêmes, Alors que dans l'assurance classique elle est entre l'assureur et l'assuré, dont les intérêts sont différents.
- D- Tous les investissements doivent être en conformité avec la chariaa, qui interdit les investissements dans les industries prohibé « Haram » et nécessite l'utilisation d'instruments qui sont libres des intérêts « Riba »<sup>38</sup>
- E- Les assurés au sein de la compagnie bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration) .Toutefois, en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander à ces derniers d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes<sup>39</sup>.

<sup>35</sup>Le Conseil Des Services Financiers Islamique et L'Association Internationale Des Contrôleur D'Assurance, Question sur la réglementation et le contrôle du Takaful (assurance islamique), Août 2006, P05.

<sup>36</sup> Abdul Rahim Abdul Wahab, Mervyn K. Lewis, M. Kabir Hassan, IslamicTakaful : Business Models, ShariahConcerns, And Proposed Solutions, Thunderbird International Business Review, Vol 43, N°3 , May – June 2007, P 373, 374.

<sup>37</sup> Idem

<sup>38</sup> The world Takaful Report 2012, IndustryGrowth and Preparing for Regulatory change, P07.

<sup>39</sup>Barkat Mohamed El Amine, l'assurance et l'Islam, contribution à la conférence : Table ronde assurance vie et société, 15/06/2005, P06.

### 3.1.4.5 : La différence entre l'assurance Takaful et l'assurance classique :

- **Contrat** : La différence entre les contrats dans les trois types de sociétés d'assurance est :
  - A- Assurance classique (société par action) : Police sous forme de contrat bilatéral (vente et achat) entre l'assuré (titulaire du contrat) et l'assureur.
  - B- Assurance classique (mutuelle) : Police sous forme de contrat de partage de risques entre l'assuré individuel et le pool d'assurés représentés par la société coopérative d'assurance<sup>40</sup>.
  - C- Assurance Takaful : Le contrat Takaful doit contenir l'opération Takaful (préciser que c'est un contrat de donation, et que les participants ont droit au bénéfice, et qu'ils sont propriétaires du fonds). Il peut être un contrat de Wakala (procuration) ou un contrat de Moudaraba (entrepreneuriat)<sup>41</sup>.
- **Obligation des assurés** : La différence entre les obligations des assurés dans les trois types d'assurance est :
  - A- Assurance classique (société par action) : Les assurés paient une prime à l'assureur.
  - B- Assurance classique (mutuelle) : Les assurés paient des cotisations au pool sous forme de primes payées à la société coopérative d'assurance. Tout excédent d'assurance/ des souscriptions; appartient aux assurés, qui sont également tenus des éventuels déficits, les excédents annuels sont généralement mis en réserves, sur lesquelles tout déficit annuel futur peut être imputé.
  - C- Assurance Takaful : Les assurés paient des cotisations au programme. Tout excédent d'assurance/ de souscription appartient aux assurés, également tenus des éventuels déficits. Les pratiques de disposition des excédents ou de déficits d'assurance sont diverses. Si le contrat est un contrat de Moudaraba alors l'opérateur participe à l'excédent d'assurance comme une commission Moudarib<sup>42</sup>. Dans l'assurance Takaful chaque assuré a le droit de savoir comment ses primes sont utilisées et comment elles sont calculées, aussi ils doivent être certains que ni les revenus ni les fonds versés dans des règlements de sinistres, proviennent de moyens illégaux tels que les investissements dans des actions de sociétés produisant des biens non-halal.
- **Obligation de l'assureur** : La différence entre les obligations de l'assureur dans les trois types d'assurance est :
  - A- Assurance classique (société par action) : L'assureur doit indemniser les sinistres conformément au contrat en utilisant le fonds de souscriptions, et le cas échéant, les fonds des actionnaires.
  - B- Assurance classique (mutuelle) : Le pool doit indemniser les sinistres conformément au contrat en utilisant le fonds de souscription.

<sup>40</sup> Le Conseil Des Services Financiers Islamique et L'Association Internationale Des Contrôleur D'Assurance, Op.cit. , P06

<sup>41</sup> 2 Serap O. Gönülal, Takaful and Mutual Insurance - Alternative Approaches to Managing Risks, The World Bank, Washington, U.S.A, 2013, P25

<sup>42</sup> Le Conseil Des Services Financiers Islamique et L'Association Internationale Des Contrôleur D'Assurance, Op.cit. , P07

C- Assurance Takaful : L'opérateur Takaful agit comme administrateur du programme et paie les prestations Takaful à partir du fonds Takaful (souscriptions). En cas de défaillance du fonds Takaful, l'opérateur peut proposer un prêt sans intérêts au fonds Takaful pour couvrir cette défaillance.

- **Accès au capital:** La différence dans les trois types d'assurance en ce qui concerne ce point est :
  - A- Assurance classique (société par action) : Accès au capital-actions et à l'emprunt avec utilisation possible d'emprunts subordonnés.
  - B- Assurance classique (mutuelle) : Pas d'accès au capital-actions, mais accès à l'emprunt avec l'utilisation possible d'emprunts subordonnés.
  - C- Assurance Takaful : L'opérateur Takaful a accès au capital-actions mais pas à l'emprunt, sauf dans le cas de prêt sans intérêts consenti par l'opérateur au fonds de souscription
- **Placement des fonds :** La différence entre les trois type sur ce point est la suivante :
  - A- Assurance classique (société par action et mutuelle) : Aucune restriction sauf celles imposées pour motifs prudentiels<sup>43</sup>.
  - B- Assurance Takaful : La chariaa restreint les investissements permis, et interdit ceux qui sont nuisibles au bien-être humain (ex:l'alcool) ainsi quelques instruments basés sur les intérêts (le Riba)<sup>44</sup>.

Dans l'ensemble, le marché des assurances en Algérie compte actuellement 24 sociétés d'assurances dont 13 sociétés de dommages, 08sociétés de personnes. Les trois autres sont spécialisées, respectivement, en réassurance, en assurance du crédit à l'exportation et en assurance du crédit immobilier.

Par nature du capital et type d'activité, elles se répartissent comme suit:

- 04 sociétés publiques d'assurance de dommages
- 02 sociétés publiques d'assurance de personnes.
- 06 sociétés privées d'assurances de dommages.
- 02 sociétés privées d'assurance de personnes.
- 02 mutuelles d'assurances de dommages-
- 01 mutuelle d'assurance de personnes.
- 01 société mixte en assurance de dommages
- 03sociétés mixtes en assurances de personnes

<sup>43</sup> Le Conseil Des Services Financiers Islamique et L'Association Internationale Des Contrôleur D'Assurance, Op.cit. , P07

<sup>44</sup> Le Conseil Des Services Financiers Islamique et L'Association Internationale Des Contrôleur D'Assurance, Op.cit. , P07

- 02 sociétés publiques spécialisées (Crédit à l'exportation et Crédit immobilier).
- 01 société publique de réassurance

**Tableau N°03** : Les différentes compagnies d'assurance

| Compagnie d'assurance  | Type d'assurance      |                       | Nature des compagnies d'assurance |                       |                       |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------|
|                        | PERSONNE              | DOMMAGE               | PRIVE                             | ETATIQUE              | MIXTE                 |
| SAA                    |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| CAAR                   |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| CASH ASSURANCE         |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| MACIR VIE              | <input type="radio"/> |                       | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| GAM                    |                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| SALAMA                 |                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| TALA ASSURANCE         | <input type="radio"/> |                       |                                   |                       | <input type="radio"/> |
| TRUST ALGERIE          |                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| ALLIANCE ASSURANCE     |                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| CAAT                   |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| CIAR                   |                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| 2A                     |                       | <input type="radio"/> |                                   |                       | <input type="radio"/> |
| AXA ASSURANCE DOMMAGE  |                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| AMANA ASSURANCE        | <input type="radio"/> |                       |                                   |                       | <input type="radio"/> |
| CARRAMA ASSURANCE      | <input type="radio"/> |                       |                                   |                       | <input type="radio"/> |
| CARDIF EL DJAZAIR      | <input type="radio"/> |                       | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| AXA ASSURANCE VIE      | <input type="radio"/> |                       | <input type="radio"/>             |                       |                       |
| LE MUALISTE            | <input type="radio"/> |                       |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| MAATEC                 |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| CNMA                   |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| AGLIC                  | <input type="radio"/> |                       |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| CCR                    |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| Crédit à l'exportation |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |
| Crédit immobilier      |                       | <input type="radio"/> |                                   | <input type="radio"/> |                       |

**Source** : Direction générale du trésor, direction des assurances

### 3.2. L'impératif des règles prudentielles :

La nécessité d'une protection particulière des preneurs d'assurance est, aujourd'hui, universellement reconnue. Cette protection se résume, principalement, en un ensemble de règles auxquelles sont assujetties les compagnies d'assurances, qui ont pour objet d'encadrer l'activité d'assurance, de garantir la sécurité des contrats et, surtout, de protéger les assurés contre le risque d'insolvabilité de leurs assureurs<sup>45</sup>.

À cette fin, ces derniers se plient à diverses exigences qui portent notamment sur le niveau de fonds propres dont ils doivent disposer, la constitution de provisions techniques suffisantes et la représentation de ces provisions par des actifs de qualité.

Comme toute activité, les compagnies d'assurances sont exposées, également, à un certain nombre de risques globaux qui peuvent menacer leurs existences et, dans des cas extrêmes, les ruiner. C'est pourquoi, elles doivent être en mesure de se prémunir contre les risques suivants :

- **Risques techniques :**
  - Sous tarification ;
  - Sous provisionnement ;
  - Réassurance inappropriée ;
  - Frais de gestion.
- **Risques de placement :**
  - Dépréciation d'un placement ;
  - Taux d'intérêt ;
  - Liquidité ;
  - Utilisation des instruments dérivés.
- Risque de défaillance d'un partenaire ; courtier, réassureur, actionnaire ou filiale ;
- Risque d'appartenance à un groupe ou à conglomérat financier.

D'où la nécessité d'un contrôle et d'une surveillance rigoureuse, afin de garantir la solidité financière de l'industrie d'assurance et d'améliorer la confiance du public, élément essentiel du développement.

Les règles prudentielles **Bâle 1, Bâle 2, Bâle 3**, s'appuient sur des réglementations légales et des principes éthiques/engagements moraux pour limiter les risques de faillites et améliorer une gestion prudente des compagnies d'assurance.

Ce sont les interventions des puissances publiques — États — sur le secteur de la bancassurance qui impactent les réglementations en vigueur par l'émission de lois nationales et internationales.

Dans ce contexte, le législateur algérien a mis en place nombre de règles prudentielles à respecter par les compagnies d'assurances.

<sup>45</sup> Manel BRAHIMI « le portail de l'assurance en Algérie », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016.

En effet, le décret exécutif n°13-114 relatif aux engagements réglementés des sociétés d'assurances et/ou de réassurance, exige aux entreprises d'assurances d'inscrire au passif de leurs bilans les engagements réglementés, constitués des provisions réglementées et des provisions techniques, afin de renforcer la solvabilité de la compagnie d'assurance, en assurant un niveau de couverture minimum.

Les provisions techniques sont constituées pour faire face aux sinistres futurs pour les risques dont la prime a déjà été encaissée. Elles doivent répondre au principe imposé par le législateur qui est celui des engagements réglementés et doivent, à tout instant, être représentées par des actifs équivalents.

En représentation de ces provisions, la compagnie d'assurance doit effectuer des placements mobiliers et immobiliers (actif du bilan).

D'où l'existence, en sus d'une fonction purement technique, d'une fonction financière qui joue un rôle essentiel dans l'équilibre et la croissance de l'entreprise.

Il y a lieu de préciser que la prise de risque est inhérente à l'activité des assurances. Les règles prudentielles, relatives aux fonds propres, aux modalités de contrôle ou à la transparence, sont là pour encadrer et limiter ce risque, susceptible d'avoir, quand il n'est pas maîtrisé, de désastreuses conséquences.

Effectivement, cette réglementation prudentielle des placements, mesurant et contrôlant le risque de manière de plus en plus raffinée, protège de mieux en mieux les assurés. Certainement, par cela, elle accomplit un rôle positif pour la société et pour l'économie.

Cependant, quelques points de vue ne manquent pas de relever que cette même réglementation pourrait constituer un frein aux investissements des assureurs, du fait qu'elle exige un placement de 50% en valeur d'Etat, ce qui entraînerait une démotivation quant à investir dans des actifs risqués, notamment en valeurs mobilières.

### 3.3. Mode de gestion de l'assurance :

Il existe deux sortes de classifications des assurances :

#### 3.3.1. La classification technique :

Les activités liées à l'assurance figurent parmi les plus surveillées et contrôlées. En supplément des différentes classifications existent deux modes de gestion que sont les assurances gérées en répartition et celles en capitalisation. Voici une définition de l'assurance capitalisation et de celle gérée en répartition<sup>46</sup>.

##### 3.3.1.1. L'assurance en capitalisation :

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

Les assurances gérées en capitalisation sont celles dont les risques n'ont pas un caractère constant et dont la fréquence ne change pas au cours du contrat.

Il en est ainsi de la probabilité liée au décès ou à la survie des assurés. Ce mode de gestion est par conséquent tout indiqué pour :

- ☐ L'assurance vie ;
- ☐ Les contrats de capitalisation.

##### 3.3.1.2. Les assurances gérées en répartition :

Ce type de gestion est celui des contrats assurant des biens. Il peut s'agir :

- des contrats d'assurance voiture ;
- des contrats d'assurance habitation ;
- des contrats d'assurance de la personne (comme la responsabilité civile).

Contrairement au mode de gestion par capitalisation, le montant des primes n'est pas capitalisé, mais mutualisé.

Dans le cadre d'une assurance gérée en répartition, les primes collectées lors d'une année sont utilisées pour indemniser les sinistres survenus la même année.

#### 3.3.2. La classification juridique :

Cette classification établit la distinction entre l'assurance de dommages et l'assurance de personnes, et ce comme suit :

---

<sup>46</sup> Paul Maillard, « Capitalisation et répartition pures ou impures : les régimes mixtes de retraite au travers d'expériences étrangers », Revue d'économie financière, Année 1992.

- Dans le cadre des assurances de dommages l'assureur doit indemniser la victime des conséquences d'un sinistre et le montant de l'indemnisation est le plus souvent fonction du montant du préjudice. On parle alors de vocation indemnitaire et elles visent à indemniser les atteintes au patrimoine d'une personne.
- Dans le cadre des assurances de personnes la prestation de l'assureur tient au versement d'une somme le plus souvent forfaitaire dont le montant a été contractuellement établi au moment de la conclusion du contrat. Les assurances de personnes touchent aux risques affectant la vie ou la personne humaine.

La distinction des assurances de dommages et des assurances de personnes est fondamentale dans la mesure où les assurances de dommages sont fondées sur un principe indemnitaire selon lequel l'assuré ne saurait s'enrichir par le mécanisme de l'assurance et de la garantie des risques alors les assurances de personnes sont fondées sur un principe forfaitaire par lequel l'assuré peut au contraire s'enrichir.

En effet, l'opération de séparation des sociétés d'assurances entre les activités relatives aux assurances de personnes et celles portant sur les assurances de dommages en Algérie est essentiellement un choix stratégique dans le but principal est de filialiser l'assurance-vie et augmenter le capital social constituant la meilleure option pour booster l'assurance de personnes dans notre pays<sup>47</sup>.

#### **4. Les intervenants dans le marché algérien des assurances :**

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes : le conseil national des assurances (CNA), la commission de supervision des assurances (CSA) et la centrale des risques (CR).

En ce qui concerne les compagnies d'assurances, le marché algérien des assurances est organisé comme suit :<sup>48</sup>

- L'assurance directe exercée par 10 compagnies à savoir : quatre entreprises publiques (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privées (Trust Algérie, CIAR, 2A, Salama assurances, GAM et alliances assurances) ;
- Deux mutuelles : CNMA et MAATEC ;
- La réassurance pratiquée par la CCR ;
- Les assurances spécialisées exécutées par : la CAGEX pour l'assurance-crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'assurance-crédit immobilier.

D'autres acteurs interviennent dans le marché algérien des assurances, à l'image des agents généraux, les courtiers et les banques :

<sup>47</sup> BENBOUABELLAH Abdelkrim, « la création des filiales spécialisées en assurance de personnes est un choix stratégique », la revue : EL MOUDJAHID, 14 Aout 2011.

<sup>48</sup> KACI, B, GANA, B. : Le développement de la bancassurance en Algérie, mémoire de master en science économique, université de Tizi ouzou, p 34-35

- **Agent généraux**

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors de réseaux directs des compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2010 plus 20% de la production d'assurance. Ces sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75% du chiffre d'affaire est réalisé par les agents généraux.

- **Les courtiers**

Les courtiers sont au nombre de 30, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Les courtiers représentent, en 2010 6% de la production des compagnies contre 2% en 2002.

Le chiffre moyen généré par les courtiers a été de 82% millions de dinars en 2006, très Supérieur à la moyenne des points de vente. Ceci s'explique par le fait que les courtiers interviennent davantage dans les entreprises où les primes moyennes des contrats sont plus élevées.

- **Les banques**

L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de la loi 06-04 du février 2006, qui a distribué la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés.

Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques. Les produits d'assurance concernés sont limités à cette liste :

- Les assurances crédits ;
- Les assurances des personnes ;
- Les assurances des risques simples d'habitation ;
- Les assurances agricoles.

- **Les institutions autonomes**

Les institutions autonomes se composent de : le conseil national des assurances, la commission de supervisions des risques, la centrale des risque, le fond de garantie des assurés, l'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance.

- **Le conseil national des assurances (CNA)**

Le conseil national des assurances est le cadre de concertation entre des diverses parties impliquées dans l'activité d'assurance, à savoir :

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

- Le personnel exerçant dans le secteur.

Le conseil est présidé par le ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tous ce qui rapporte à la situation, l'organisation et au développement de l'activité de l'assurance. Il se prononce sur tout projet de texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance.

- **La commission de supervision des assurances**

Le contrôle de l'Etat sur l'activité d'assurance et réassurance est exercé par la commission de supervision des assurances.

Elle a pour objet de :

- Protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance, en veillant à la régularité des opérations d'assurance ainsi que la solvabilité des sociétés d'assurance ;
- Promouvoir et développer le marché national des assurances en vue de son intégration dans l'activité économique et sociale.

- **La centrale des risques (CR)**

La centrale des risques est créée par le ministère des finances, elle est attachée à la structure chargée des assurances. Elle collecte et centralise les informations relatives aux contrats d'assurances souscrits auprès des sociétés d'assurance et réassurance et les succursales d'assurance étrangères.

- **Le fond de garantie des assurés (FGA) :**

Ce fond a pour charge de supporter, en cas d'insolvabilité des sociétés d'assurance, toute ou partie des dettes envers les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance.

- **L'union Algérienne des sociétés d'assurances et de réassurances (UAR) :**

L'union algérienne de sociétés d'assurance et de réassurance représente les assureurs Algériens et défend leurs intérêts moraux et économiques.

## **5. Les fondements économiques de l'assurance :**

L'activité d'assurance trouve son origine dans ses principales fonctions qui se résument comme suit :

### 5.1. Les Fonctions de l'assurance :

L'entreprise d'assurance participe à l'ensemble des activités économiques de notre société. Elle est<sup>49</sup> :

Marchand de sécurité  
Financier  
Prestataire de services

C'est donc un instrument de sécurité, de crédit et d'épargne. Il ne faut enfin pas oublier que les sociétés d'assurance, par le biais des taxes perçues sont collecteurs d'impôts et de plus un employeur très important du secteur tertiaire.

#### 5.1.1- L'assurance, mécanisme de prévoyance :

L'assurance protège le patrimoine national, sous toutes ses formes :

- Sécurité des entreprises : responsabilité civile des chefs d'entreprises, incendie...
- Sécurité des familles : vie, responsabilité civile du chef de famille
- Sécurité des individus : individuels accidents, auto.

En fait, le service de l'assureur peut revêtir deux aspects distincts :

- Tantôt en la reconstitution d'un patrimoine (aspect classique de l'assurance : l'assureur intervient en cas d'altération du patrimoine de l'assuré.
- Tantôt en une caution, opération consistant pour une personne à se porter garante pour un débiteur défaillant (en l'occurrence vis à vis de la victime qui à la suite du sinistre, devient son créancier).

Ce deuxième aspect du service de l'assureur tend à l'emporter de plus en plus nettement de nos jours en raison de l'évolution des conditions économiques et sociales : en effet, la plupart des assurés, sont généralement défaillants face à un tiers créancier.

#### ➤ Remarque importante:

L'assureur est un professionnel du risque c'est-à-dire qu'il étudie le risque son activité n'est guère aléatoire que le laisse penser sa nature au contraire son activité a pour but d'éliminer le hasard en s'appuyant sur certains outils tels que la statistique ou la probabilité ou encore il se réassure lui-même auprès de sociétés spécialisées (réassurance). C'est comme ça qu'on parle d'assurance directe pour le premier type et de réassurance pour celle de l'assureur.

#### 5.1.2- L'assurance, outil de crédit :

La notion d'assurance, instrument de crédit sera illustrée par quelques exemples :

- Les opérations d'assurance-crédit, dont l'objet est de garantir les industriels et les commerçants contre les pertes occasionnées par l'insolvabilité de leurs clients.

<sup>49</sup> MRABET.N, : les principes généraux et règles techniques, université de tunis, Edition 2015 , p 7-8-9

- La souscription de contrats d'assurance-décès à prime unique pour les candidats à l'acquisition de logements.
- L'assurance contre l'incendie d'un immeuble hypothéqué : elle garantit la valeur d'un prêt hypothécaire.

## 5.2- L'assurance, dispositif d'épargne :

L'assureur collecte sous forme de primes, l'épargne des assurés. Cette épargne est redistribuée sous forme de prestations aux sinistrés et aux autres bénéficiaires des contrats ; L'assureur joue le rôle d'un distributeur financier.

Mais entre ses deux opérations, collecte des primes et distribution des prestations il s'écoule un certain laps de temps plus ou moins long suivant qu'il s'agit d'une assurance de répartition ou d'une assurance de capitalisation.

Pendant ce délai, l'assureur doit mettre de côté les fonds recueillis auprès de ses assurés, afin de pouvoir en disposer dès que le besoin s'en fera sentir. Il constitue des provisions qui doivent à tout moment être suffisantes pour lui permettre de tenir ses engagements envers les assurés et les autres bénéficiaires de contrats. Ces provisions sont donc une épargne destinée à payer les sinistres éventuels non encore survenus, mais dont le montant n'a pu encore être fixé avec précision (délai d'expertise, de procédure judiciaire...).

Les sommes provisionnées en vue d'être affectées au règlement des sinistres qui seront mis à la charge de l'assureur, devrait théoriquement être conservées sous forme d'espèce, du moins lorsque le contrat d'assurance est à court terme (Assurance répartition). En revanche elles pourraient faire l'objet de placement et être prêtées à des tiers lorsque l'échéance du contrat est lointaine (risques de capitalisation).

En fait il n'en est pas ainsi: Il est certain que les assureurs ont besoin d'une importante trésorerie pour faire face à leurs engagements immédiats. Mais pour un assureur en état de fonctionnement normal, les dettes nées des contrats anciens sont payées aux moyens des primes perçues sur les contrats nouveaux.

Le montant global des primes demeure à peu près constantes, des dettes nouvelles se substituant régulièrement aux dettes payées.

Par conséquent, l'assureur dispose en permanence d'une épargne importante, dont il peut faire profiter les autres secteurs de l'économie nationale : (La dette globale reste stable et les sommes provisionnées peuvent être affectées à des placements à long terme).

## 5.3- Principe indemnitaire :

Les assurances de dommages reposent sur le principe indemnitaire. Le contrat d'assurance est un contrat aléatoire qui n'a rien à voir avec le jeu ou le pari. La mise en jeu du contrat d'assurance ne peut en aucun cas être une occasion d'enrichissement pour l'assuré ou sa victime dont la réparation doit être strictement proportionnelle au dommage qu'elle a subi.

L'assuré ou la victime, dans le cas de l'assurance de responsabilité, ne peut donc recevoir une indemnité supérieure au montant du préjudice effectif : principe indemnitaire d'ordre public.

**Conclusion :**

Le métier de la banque et de l'assurance fonctionnent selon des modalités différentes, qui peuvent se révéler complémentaires, d'où l'intérêt de leurs rapprochement. Celui-ci peut se réaliser par des prises de participations dans les entreprises de l'autre secteur, au même par leurs intégration totale.

Ce métier peut se traduire par la collecte d'actifs, les prêts et les services de paiement pour les banques, tandis que les assureurs souscrivent, gèrent et financent les risques, l'une comme l'autre mobilise des fonds ;

Toutefois, cette industrie financière possède plusieurs éléments communs parmi lesquels on peut citer la relation de proximité, les similitudes dans la nature de la clientèle, la technicité des produits et la maîtrise des techniques financières.

Dans un environnement concurrentiel avec de profondes mutations, les banques et les compagnies d'assurances s'efforcent d'offrir à leurs clients des services novateurs répondant mieux aux exigences du marché.

Donc, un rapprochement entre banque et assurance paraît plus que jamais nécessaire pour les deux côtés au moins pour assurer leurs survies.

# CHAPITRE 02

la bancassurance, présentation des concepts

## Section 1 : Présentation De La Bancassurance

### Introduction :

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 réussite de la bancassurance dans certains pays est devenue incontournable pour les banquiers et les assureurs dans le monde entier qui cherchent à reproduire les succès existants. A priori, les concepts de la bancassurance restent vagues et nécessitent d'être explicités.

Malgré sa récente apparition, la bancassurance est devenue le canal le plus apprécié pour la distribution des produits d'assurance à des divers marchés dans le monde et la popularité de la bancassurance reste forte malgré la persistance de disparités régionales.

La bancassurance en tant qu'une formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêts mais il est primordial de s'interroger maintenant sur les avantages généralement reconnus et les limites inhérents aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs. 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.

### 1. Définition de la bancassurance :

La bancassurance est un mot composé de « banc » venant de la banque et « assurance » venant de l'assurance. Ce faisant, nous proposons quelques définitions :

Pour Vered « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. »<sup>50</sup>

Quant à Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers. »<sup>51</sup>

Pour Alain Borderie et Michel Laffitte : « la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produits d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaires. »<sup>52</sup>

Enfin, pour Gilbert Sleiman « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance. »<sup>53</sup>

<sup>50</sup> Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

<sup>51</sup> Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13.

<sup>52</sup> Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe »

<sup>53</sup> Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

De la lecture des définitions précédentes, nous pouvons déduire ce qui suit :

La bancassurance est un terme apparu en France dans les années 70 pour définir la vente de produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

La bancassurance est un mode de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurance. Le rapprochement peut se traduire par différentes façons, par prise de participation réciproque, par intégration les unes dans les autres ou filialisation, par la création des structures communes ou juste par la distribution des produits d'assurance par les banques au profit des sociétés d'assurances.

La bancassurance est une orientation commerciale stratégique vise le client. Elle consiste à offrir au client une gamme variée de produits bancaires et d'assurance, afin de le fidéliser.

Suite au développement récent de la bancassurance et à la réduction des lignes de délimitation entre l'assurance et la banque<sup>54</sup>, cette dernière a su tirer un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais valorisée par le marché.

## **2. La bancassurance dans le monde :**

C'est en Europe, dite « latine », que la bancassurance a connu son essor et ses plus grands succès, grâce initialement à un environnement juridique plus favorable que dans le reste du monde.

### **2.1. La bancassurance en Europe :**

L'Europe est la région du monde où se sont situées les expériences les plus nombreuses et les plus significatives et ce depuis les années 70. La mise en oeuvre de l'Euro a constitué un accélérateur pour le phénomène de la bancassurance dans toute l'Europe.

En effet, depuis les années 70/80, nous avons vu apparaître le phénomène de bancassurance dans la plus-part des pays européens où se trouvent les banques universelles (grandes banques de dépôt d'une part et les grands assureurs multi-branches, d'autre part). Elle s'est activement propagée en France, en Belgique, en Italie et en Espagne, puis en Allemagne et dans les pays de l'Europe de l'Est. D'autres pays sont restés réfractaires, principalement la Grande Bretagne, connue par son alignement aux Etats Unis d'Amérique, ce dernier n'as vu émerger la bancassurance que dans les années 2000<sup>55</sup>.

#### **2.1.1. La bancassurance en France :**

Les banques françaises ont connu une concurrence très rude dans les années 70. Profitant de la législation existante en matière d'assurance, elles ont trouvé en la bancassurance une alternative pour rattraper la perte de leurs marges bénéficiaires. Elles commençaient à diversifier leur activité bancaire en élargissant leur gamme de produits.

<sup>54</sup> Sylvestre GOSSOU « la distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives », thèse de doctorat en droit privé, FDSS /Université de Potiers/France, 2005, p1

<sup>55</sup> Bernard DE GRUYSE « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/Belgique, 2007, P28.

Historiquement, les banques pionnières ont été le Crédit Mutuel, dans les années 70, puis le Crédit Lyonnais et le Crédit Agricole. Par la suite, des accords de coopération commerciale ont été signés entre la plupart des grandes banques et des compagnies d'assurance.

Puis, dans les années 90, on a assisté à une série de prises de participation minoritaire croisées, avec notamment BNP-UAP (aujourd'hui AXA), Suez-Victoire ou AXA-Paribas.

Il n'y a pas eu encore, en France, de constitution de véritables conglomérats financiers, malgré quelques tentatives (notamment celle du rapprochement entre BNP-UAP et Suez en 1996).

En l'an 2000, la bancassurance en France représentait 35 % des assurances vie, 60 % des assurances épargne, 7 % des assurances dommages et 69 % du chiffre d'affaires en épargne individuelle<sup>56</sup>.

Le succès de la bancassurance en France a fait d'elle le plus grand marché d'assurance en Europe et premier marché de bancassurance au niveau mondial.

Sur le plan de l'offre, les banques françaises se sont rapidement orientées vers l'assurance vie ainsi que l'assurance-crédit, avant de diversifier complètement leurs offres et de proposer des garanties d'assurance de dommages telles que l'auto ou l'habitation.

En 40 ans, le secteur de la bancassurance s'est considérablement étoffé. Ainsi, dans le classement des 20 premiers assureurs en chiffre d'affaires réalisé en France en 2008, se retrouvent quatre bancassureurs : Crédit Agricole (2ème), Crédit Mutuel (8ème), BNP Paribas (9ème), Société Générale (10ème) et Natixis (16ème) avec des chiffres d'affaires oscillant entre 17,6Mds d'euros et 3,3Mds d'euros<sup>57</sup>.

Le second point fort vient du fait que les clients d'une banque sont souvent plus jeunes que ceux de l'assurance. La raison est simple : on ouvre bien plus souvent un compte en banque avant de souscrire une assurance pour son premier logement ou sa première voiture.

### **2.1.2. La bancassurance en Espagne :**

La bancassurance représente aujourd'hui plus de 65 % du chiffre d'affaires de l'assurance vie. Cependant, cette très forte croissance n'est pas la résultante unique du marché domestique de la bancassurance espagnole. En effet, depuis les années 2000, de nombreuses alliances internationales, souvent européennes, entre banques et groupes d'assurance ont consolidé le marché de la bancassurance en Espagne.

### **2.1.3. La bancassurance en Italie :**

Le décloisonnement réglementaire intervenu au début des années 90 (la Loi Amato de 1990) et la forte demande de la clientèle en produits d'assurance vie ont favorisé la distribution de ces produits par les guichets des banques.

<sup>56</sup> Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005, p2.

<sup>57</sup> Benoit MARTIN « une brève présentation de la bancassurance », classement établis par la Tribune de l'Assurance, décembre 2009, Publié le 8 mars, 2010.

En effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. Depuis 1995, les autorités italiennes ont mis en place une réglementation fiscale favorable aux produits d'assurance vie.

L'importance du réseau bancaire, la bonne répartition sur tout le territoire et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis au modèle de bancassurance de s'accroître très rapidement.

Plusieurs banques ont joué un rôle prépondérant dans le lancement de la bancassurance italienne. Nous pouvons citer quelques-unes qui ont pris les initiatives les plus importantes : Alleanza, groupe Generali, INA, Banco Dinapoli, Banca Diroma et Credito Italinao<sup>58</sup>.

Les raisons qui ont poussé les banques italiennes à se lancer dans la distribution des produits d'assurance sont à chercher dans l'évolution de ces marchés. En effet, les banques italiennes se sont retrouvées face à l'érosion des marges de profits et à la désintermédiation.

Les synergies offertes par la bancassurance sont bien exploitées par les banques et les compagnies d'assurance italiennes pour, distribuer les produits d'assurance par l'utilisation d'un canal plus efficace que le canal traditionnel (courtiers et agents généraux).

## **2.2. La bancassurance en Chine :**

La Chine se met à la bancassurance à une grande vitesse. Apparue en 2001, ce mode de distribution est aujourd'hui incité par les nouvelles mesures de libéralisation du secteur. Du coup, la bancassurance capte plus de 25% de l'activité d'assurance chinoise en 2006<sup>59</sup>.

Une cascade d'accords est conclue entre les banques et les compagnies d'assurance dès 2006, à la faveur de la loi sur la libéralisation des investissements. Les deux grandes entreprises de l'assurance vie, China Life Insurance et Pin An Life, ont multiplié leurs prises de participation dans des banques chinoises

De fait, un boom de la bancassurance est attendu dans les prochaines années. Les prévisions les plus pessimistes avancées par les organismes professionnels chinois tablent sur une croissance de 14 % par an.

Les compagnies nationales détiennent 96% du marché de bancassurance. Cette situation déséquilibrée provient en grande partie de l'interdiction pour les étrangers d'acquérir plus de 25 % du capital de sociétés locales. Conséquences de ce déséquilibre s'est traduit sur le terrain par une mauvaise qualité de service de bancassurance du fait de la capacité limitée du personnel bancaire à vendre de l'assurance. De plus, la culture commerciale au sein des banques, sans compter les taux de commission élevés exigés par les établissements de crédit

## **2.3. La bancassurance aux Etats-Unis d'Amérique:**

Aux Etats-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières<sup>60</sup>.

<sup>58</sup> Roberto CANNATA « la banque italienne : les rapports banque-assurance », banque magazine N°149-mai 1998, p22.

<sup>59</sup> Didier BURG « La bancassurance fait un tabac en Chine », l'argus de l'assurance, 29 septembre 2006.

<sup>60</sup> Erik FIDEL « l'assurance, une opportunité pour les banques américaines », banque stratégie N°129, juillet-août 1996, pp28-29.

La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants<sup>61</sup>.

En 1999, quand la réglementation s'est assouplie grâce au « Gramm-Leach-Bliley Act », les banques ont fait l'acquisition massive de courtiers.

Les opportunités de croissance de la bancassurance aux Etats-Unis restent considérables. Mais la croissance des primes d'assurance vie en mode bancassurance a été très faible aux Etats-Unis depuis 10 ans.

Si les plus grandes banques américaines sont bien engagées dans la distribution de produits d'assurance, c'est par le biais de leurs réseaux de courtiers et non via leur réseau bancaire.

Aujourd'hui, plusieurs banques et groupes financiers américains se sont lancés dans la vente de produits d'assurance, notamment.

- l'agence d'assurance de la caisse d'épargne de Carteret.
- la banque du programme de l'Amérique avec GNA.
- la banque de CalFed a converti le personnel en vendeurs d'assurance autorisés.
- la banque Grandfathered sous BHCA.

La Sécurité Pacifique a créé sa filiale banque dans les états de Washington de l'Arizona et de l'Orégon.

- l'activité d'assurance bancaire présente des occasions pour des assureurs, comme Mutuel de New York (MONY).
- plusieurs compagnies et banques étrangères, essentiellement européennes, sont présentes sur le territoire américain depuis les années 80 et proposent des produits d'assurance.

En Algérie, l'application et la mise en place du concept bancassurance semble être une tâche difficile. En effet, sa mise en évidence n'était possible qu'après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.

On peut résumer l'historique de la bancassurance à l'échelle internationale dans le tableau suivant :

**Tableau N°04 : Historique de la bancassurance à l'échelle internationale**

| Commencement                                                                       | Maturité                                                                          | Diversification                                       | Concentration |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------|
| 1975-1985                                                                          | 1985-2000                                                                         | 2000-2005                                             | Aujourd'hui   |
| Coopération externe/<br>Création de filiales<br>(interne).<br>-Simple distribution | Offre Publique<br>d'achat/croissance<br>externe.<br>-Intégration des<br>services. | Alliances partenariats.<br>-Approche<br>personnalisée | Rachats       |

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

<sup>61</sup> Louis REGIMBAL « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p1.

## Section 2 : Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance:

Les formes et les stratégies de la bancassurance peuvent être présentées sous plusieurs modèles.

### 1. Objectif de la bancassurance :

Les deux institutions fonctionnent selon des modalités différentes, qui peuvent se révéler complémentaires, d'où l'intérêt de leur rapprochement. Celui-ci peut se réaliser par des prises de participations dans les entreprises de l'autre secteur, ou même par intégration totale (filialisation). Ainsi se créent des conglomérats financiers, composés de banques et de compagnies d'assurance.

La bancassurance a deux catégories d'objectifs : la première catégorie est recherchée au début quand la banque se lance dans la distribution des produits d'assurance (objectifs commerciaux). Tandis que la deuxième catégorie intervient au stade de maturation (objectifs structurels).

#### 1.1. Objectifs commerciaux :

Pour s'implanter dans un marché différent du marché d'origine, la première phase se concrétise par des accords commerciaux en offrant à la clientèle des banques et des sociétés d'assurance une gamme étendue des produits.

Les produits d'assurance vie en est un exemple illustrant qui trouve son origine dans les années 80 en Europe où plusieurs banques ont passé des accords avec des sociétés d'assurance en vue de commercialiser ces produits avant de créer leurs propres filiales.

Quant à l'assurance dommages, plusieurs banques, la considère comme étant éloignée du métier de la banque, elles se contentaient de distribuer les produits des partenaires dans le souci d'offrir une gamme complète à la clientèle.

On peut constater que les accords commerciaux concernent aussi la vente de produits bancaires par les sociétés d'assurance. Mais son développement est limité pour différentes raisons à savoir :

- La difficulté pour le réseau de distribution des assurances de commercialiser les produits bancaire.
- Les banques se sont souvent montrées réticentes à confier la distribution de leurs produits à des intermédiaires qu'elles estiment peu aptes à sélectionner leurs risques en matière d'opération de crédit.

Dans une deuxième phase, les accords commerciaux peuvent être complétés par des prises de participation. Nous retrouvons les trois stratégies suivantes<sup>62</sup>

##### 1.1.1. Stratégie de participation et de distribution croisées :

C'est une stratégie d'entrée mutuelle des deux sociétés dans leurs marchés respectifs. La participation minoritaire et croisée ainsi que l'échange des administrateurs dans les conseils d'administration respectifs sont utilisés pour renforcer la coopération entre les deux partenaires.

<sup>62</sup> C. CHATIER et KASTLER « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p18.

Chaque société reste, en revanche, libre dans sa stratégie et sa gestion. Cette stratégie ne semble être préférée, pour le moment que par les grandes institutions financières.

### **1.1.2. Stratégie de coopération dans la distribution :**

Il s'agit principalement d'une stratégie commerciale, son objectif final est la rentabilisation du réseau de distribution des produits financiers d'un des deux partenaires avec l'accès à une plus large clientèle pour le second.

Parmi les avantages dont bénéficient les acteurs qui se limitent à l'activité d'intermédiation se trouvent le respect de leur indépendance.

Par ailleurs, l'accord de coopération permet de drainer des ressources régulières en échange d'investissements limités, tandis que la création d'une société d'assurance immobilise des capitaux importants.

### **1.1.3. La prise de participation minoritaire :**

C'est un moyen pour stabiliser la relation commerciale entre les deux institutions, elle peut être croisée ou non. Elle permet d'élaborer, dans certains cas, une stratégie de commercialisation commune en installant leur relation dans la durée. On peut observer que la prise de participation des compagnies d'assurance dans les banques est plus fréquente que celle des banques dans les compagnies d'assurance. Ce type de rapprochement est une transition avant de passer à une intégration plus forte des deux métiers.

## **1.2. Objectifs structurels :**

Nous pouvons distinguer six stratégies :

Les stratégies de bancassurance sont assez diverses et dépendent du niveau de coopération souhaité. Nous tenterons d'expliquer ci-après les différentes stratégies<sup>63</sup> de bancassurance adoptés par les bancassureurs.

### **1.2.1. La création d'une nouvelle filiale :**

De nombreuses banques européennes ont créé, au cours de ces dernières années des filiales spécialisées en bancassurance. En revanche, la création de filiales bancaires par les compagnies d'assurances est beaucoup moins fréquente en Europe, ces dernières préfèrent acheter des banques existantes<sup>64</sup>.

### **1.2.2. La création d'une entreprise commune :**

Cette stratégie constitue également un bon moyen d'internationalisation des banques et des compagnies d'assurances par la création de filiales communes dans les pays étrangers<sup>65</sup>.

### **1.2.3. La création d'un holding commun :**

La création d'un holding commun tout en gardant une structure juridique séparée.

<sup>63</sup> C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p20

<sup>64</sup> C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », opcit, p20

<sup>65</sup> C. Chatier- Kastler « perspectives de la bancassurance », opcit, p20

#### 1.2.4. Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire :

Elle suppose la prise de contrôle d'une entreprise déjà existante. L'absorption et l'intégration totale de cette entreprise n'est pas nécessaire.

Cette stratégie est peu prisée par les banques. Par contre, cette stratégie est la préférence des sociétés d'assurance et ce pour plusieurs raisons :

- Les sociétés d'assurance possèdent de très importants capitaux à long terme.
- En tant qu'investisseurs institutionnels, elles ont un savoir-faire dans la gestion des portefeuilles et dans le marché des actions.
- le rachat d'une banque leur permet également de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire et de bénéficier du vaste réseau d'agence d'une banque.

#### 1.2.5. Stratégie de fusion - absorption volontaire :

Elle se différencie de la précédente par le fait que la fusion est décidée d'un commun accord par les deux parties et prévoit à long terme la constitution d'une société de bancassurance unique.

#### 1.2.6. Le conglomérat financier :

Un conglomérat financier se réfère à tout groupe de sociétés ayant un actionnariat commun et dont les activités exclusives ou prédominantes consistent à fournir des services significatifs dans, au moins, deux secteurs financiers différents.

### 2. Les modèles de la bancassurance

Les choix stratégiques évoqués supra peuvent se traduire par trois options ou modèles<sup>66</sup>

- L'option de prise de participation croisée et minoritaire ou accords de distributions ;
  - L'option de coopération étroite et prise de contrôle ou joint-venture ;
- et l'option de chacun pour soi ou intégration complète.

A propos de la première option, deux raisons essentielles peuvent motiver l'alliance : Il y a d'abord l'aspect financier et l'effet de taille avec pour objectif le renforcement de leur assise financière, vis-à-vis de leurs concurrents à l'échelle nationale et internationale. Ensuite, l'effet de synergie que pourrait créer ce rapprochement, permettant d'élargir les parts de marché des deux entités. Ce rapprochement vise également à renforcer la compétitivité de réseau en offrant à la clientèle une gamme complète de produits.

L'option de coopération étroite et prise de contrôle (Joint-venture) permettra à la fois d'augmenter les parts de marché des partenaires tout en gardant le contrôle de l'activité (ne pas créer une concurrence supplémentaire).

Et l'option de chacun pour soi (intégration complète) consiste en la création de filiales avec des objectifs multiples :

- Fixer des objectifs cohérents pour le banquier grâce à des recoupements d'intérêt en mettant au point des produits qui peuvent être commercialisés conjointement.

<sup>66</sup> Mouloud ABANE « l'ère de la globalisation des services », revue algérienne des assurances, N°02, pp24-25.

- Privilégier l'approche globale du client pour pouvoir le fidéliser.
- Permettre une unicité de réseau de distribution ce qui réduira sans nul doute les frais de gestion, confortera l'approche globale du client et n'induit en aucun cas des conflits d'intérêts entre les deux partenaires.

Chaque modèle présente des avantages et des inconvénients et par conséquent peut réussir dans un pays et échouer dans un autre. Nous présentons ci-dessous les avantages et les inconvénients de chaque modèle ainsi que les pays où ils sont adoptés:

**Tableau N°05: les modèles de bancassurance**

| Modèle                 | Description                                                       | Avantages                                                          | Inconvénients                                                                                                                   | Pays où le modèle est couramment répondu                                |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Accord de distribution | Banque joue un rôle d'intermédiaire pour la compagnie d'assurance | Début rapide des opérations.<br>- Pas d'investissements en capital | -Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits.<br>-possibilité de divergences dans les cultures des entreprises | Algérie, Etats-Unis, Allemagne, Grande Bretagne, Japon et Corée de sud. |
| Joint-venture          | Banque s'associe à une ou plusieurs compagnies d'assurance        | Transfert de savoir-faire.                                         | Gestion difficile sur le long terme.                                                                                            | Italie, Espagne, Portugal et Corée de sud.                              |
| Intégration complète   | Création d'une filiale                                            | Culture d'entreprise maintenue                                     | Investissement élevé                                                                                                            | France, Espagne, Belgique et Grande Bretagne.                           |

**Source :** Denis WALLERICH et autres «Modèle de la Bancassurance », la revue FOCUS, octobre 2005, p5

Dans la pratique, deux modèles dominent la coopération banquiers – assureurs<sup>67</sup>

Le premier, repose sur la filialisation, il est fréquent en France, Belgique, Espagne et en grande Bretagne. Dans ce modèle, les banques distribuent les produits d'assurance sous la marque de compagnie d'assurance. Les équipes commerciales sont distinctes, tandis que les autres fonctions telles que: l'informatique, la comptabilité, la planification, le contrôle, l'audit, les ressources humaines et la communication demeurent communes.

Le second, est celui de l'accord de commercialisation, que l'on rencontre aux états unis, en Allemagne, au Japon et en Corée du sud. Il est bien moins coûteux, notamment pour la banque qui n'intervient qu'à titre de simple distributeur.

<sup>67</sup> Dhafer SAÏDANE « les deux modèles de la bancassurance », la revue : l'expansion, samedi 7juin2007. p13.

### 3. Rapprochement des deux activités :

Plusieurs points qui relient les deux activités à savoir :

#### 3.1. Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance :

La banque et l'assurance se diffèrent mais aussi se ressemblent.

##### 3.1.1. Les différences :

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiement, tandis que les compagnies d'assurance ont exercé un monopole sur des produits liés à une éventualité (probabilité)<sup>68</sup>. Donc, une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événement de réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de quiconque commande.

Dans le cas de l'assurance vie, l'événement (la mort) est sûr mais pas la période du décès qui ne coïncide rarement avec les prévisions de l'assuré. Par contre les opérations de banque sont généralement définies et connues par les deux contractants à savoir le banquier et son client.

Une distinction importante entre les opérations bancaires et celles des assurances a été faite dans la littérature est que les opérations bancaires sont généralement orientées plus à court terme. Par contre les opérations d'assurance concernent le long terme.

Les deux entreprises ont différentes spécialités: les compagnies d'assurance sont dans les affaires de manipuler le risque. Tandis que la principale fonction des banques est le contrôle et gestion des fonds.

##### 3.1.2. Les similitudes :

L'assurance et la banque ont une activité en commun (l'industrie des services financiers). En effet, la banque prend d'avantage de l'économie d'échelle dans la gestion de portefeuille et qui découle du principe du grand nombre (la prime d'assurance pour la banque se reflète dans les charges financières et la différence dans les taux sur les crédits et les dépôts).

Les compagnies d'assurance entreprennent quelques formes de gestion des fonds (investissement des réserves techniques).

Les banques et les compagnies d'assurance fonctionnent, toutes les deux, avec des réserves, et se reposent sur le principe du grand nombre, utilisent l'économie d'échelle, et possèdent une expertise dans la gestion de l'argent. Elles créent une liquidité et assurent la fonction de répartition du risque à travers la réassurance pour les assureurs et le réescompte pour les banques.

<sup>68</sup> Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998, P5.

Une autre similitude entre les opérations bancaires et d'assurance est le fait qu'elles se relient souvent aux mêmes acheteurs, et elles se complètent.<sup>1</sup> Si les banques exigent de leurs emprunteurs à s'assurer contre de divers risques, y compris la mort, le chômage et des dégâts matériels, elles fournissent, par cette exigence des produits d'assurance.

### **3.2. Les interférences entre les banques et les assurances :**

Dans le cadre de l'intermédiation financière exercée par le banquier et l'assureur, des interférences peuvent surgir. On peut relever les interférences suivantes:

- La relation d'offre de produits financiers.
- et la relation d'agence qui s'érige entre les deux types d'intermédiaires.

#### **3.2.1. La relation d'offre de produits financiers**

Dans l'exercice de leurs fonctions, les compagnies d'assurance offrent aux banques un certain nombre de services tels que : assurance responsabilité civile, assurance vie aux personnels de la banque...etc. Dans le même temps, les banques offrent de larges services aux assureurs comme la gestion de la trésorerie, les placements, les participations, le change, la gestion financière, etc.

Avec les nouvelles exigences de performance et de compétitivité dans un marché caractérisé par une concurrence agressive, d'une part, et d'autre part l'élargissement de la demande des services financiers, il serait plus profitable aux banques de développer leur propre système de couverture en assurance, notamment pour certaines branches.

Et aux compagnies d'assurance, notamment les grandes, d'établir leurs propres départements de trésorerie et de gestion de portefeuilles.

Il y a lieu de signaler, qu'il existe un certain nombre de produits ou combinaison de produits financiers que l'on peut considérer comme hybrides (commun entre banque et assurance) ; on peut citer à titre d'exemple :

Financement d'achat d'automobile et l'assurance auto.

- Le crédit immobilier et l'assurance incendie.
- Financement d'investissement et assurance perte d'exploitation ou risque management.
- Leasing et assurance bris de machines.
- Financement des opérations commerciales et assurance-crédit.

La performance de cette relation d'offre des services financiers dépendra de l'asymétrie d'information établie entre le banquier et son client d'une part, et d'autre part entre le banquier et l'assureur.

En fait, dans l'interférence d'intermédiation financière, le transfert du risque d'un intermédiaire à un autre suscite des informations complémentaires.

Le brassage des deux activités, fait qu'il y a un ensemble de rôles joués de part et d'autre. De la part des assurances, elles offrent un support de risque crédit, de risque de taux et de risque de liquidité, Tandis que les banques fournissent un support de risque financier, de placement et de participation à travers le marché de capitaux.

### 3.2.2. La relation d'agence :

Dans sa relation d'agence, la banque se présente comme un véritable concurrent vis-à-vis des intermédiaires traditionnels (courtiers et agents généraux). Mais, avec un avantage comparatif de taille, car elle dispose d'une grande capacité d'analyse et d'information, une organisation meilleure, un pouvoir financier sans comparaison et une clientèle importante variée et bien répertoriée selon des données économiques et financières et par classes de risques.

### 3.3. Une Complémentarités du cycle financier :

Le cycle financier des assurances est, généralement, plus long que celui de la banque d'où la complémentarité de ces deux secteurs d'activité.

Les constituants des deux métiers étant le temps et l'argent et dans chaque exploitation il existe une phase où les charges pèsent lourd, et une autre où les bénéfices apparaissent. Dans les deux secteurs, ces périodes sont complémentaires<sup>69</sup>. Nous pouvons expliquer cette complémentarité à travers deux points qui sont : le rapport différent au temps et l'inversion du cycle d'exploitation.

#### 3.3.1. Un Rapport différent au temps :

Les ressources bancaires sont composées essentiellement de dépôts à vue (ressources à court terme). Par contre les ressources des compagnies d'assurance sont à long terme (provisions techniques et notamment les provisions mathématiques quand il s'agit des assurances vie). De ce fait, la banque et l'assureur adoptent une approche différente du facteur temps.

En effet, l'assureur cherche généralement, les contrats à long terme afin de prendre plus de bénéfices. Tandis que la banque, préfère les contrats de courte durée dans le but de minimiser les coûts.

Cette différence d'approches, nous mène à supposer que les résultats de la banque vont s'accroître immédiatement, alors que ceux des assurances vont se dégrader. On observera l'inverse à long et à moyen terme, où les résultats des banques vont diminuer. Tandis que ceux des assurances augmenteront, d'où la complémentarité entre les deux institutions.

#### 3.3.2. Inversion du cycle d'exploitation :

Le cycle d'exploitation des assurances est inversé, par le fait que les assurances encaissent la prime avant de décaisser la prestation (indemnisation). Tandis que, la banque a un cycle d'exploitation normal.

Cette différence dans les cycles entraîne une différence dans la gestion monétaire du bilan. Nous constaterons que les assurances constituent en premier son passif (provision), puis elles procèdent à la gestion de l'actif (placements). Alors que les banques constituent leurs passif et actif en parallèle, d'où la complémentarité des deux secteurs.

<sup>69</sup> Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, pp 7-9

Dans ce cadre et vu les décalages du cycle d'exploitation du banquier sur celui de l'assureur, ce dernier peut aider le banquier à se refinancer. Aussi, le banquier peut soutenir le développement du chiffre d'affaire des assurances, en diffusant des produits de celles-ci, grâce à son réseau de distribution.

### **3.4. Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêt :**

Les deux périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés auprès des deux institutions (banques et assurances), ainsi se complètent-elles. Car, globalement, la période de l'inflation est favorable pour l'activité bancaire, alors que la période de désinflation est bénéfique à l'assurance notamment à l'assurance vie.

En période de l'inflation : la souscription des contrats d'assurance en général et ceux d'assurance vie en particulier sont en régression, ainsi que l'écart entre le calcul théorique et le prix réel risque d'être important. Cependant, cette période est favorable pour la banque, notamment dans l'octroi des crédits à long terme.

La période de désinflation est propice à l'assureur notamment en assurance vie. Les souscripteurs conservent leurs contrats plus longtemps, et ce pour maintenir les taux captifs et donc à leurs avantages. Contrairement à la banque, notamment quand elle octroi des crédits aux taux variables, et elle se refinance aux taux fixes.

### **3.5. L'économie d'échelle et l'économie de gamme :**

#### **3.5.1. L'économie d'échelle :**

Les économies d'échelle sont définies comme "une diminution du coût moyen suite à une augmentation de la production marginale, que ce soit pour un bien tangible ou intangible"<sup>70</sup>.

Concernant la banque et l'assurance, vu la spécificité des deux activités caractérisées par des actifs contingents (probables) pour la banque, et par le cycle inversé de production pour l'assurance. Cette spécificité engendre des difficultés dans la définition du rendement et la détermination des frais des intermédiaires financiers, fait que cette théorie de l'économie d'échelle reste toujours controversée.<sup>2</sup> Cependant, cette théorie reste valable dans la mesure où la banque, lors de vente d'un produit d'assurance, elle aurait fait supporter les charges fixes au produit d'origine. Ainsi, donc le coût marginal ne concerne que la partie variable.

#### **3.5.2. L'économie de gamme :**

Il s'agit d'une réduction des coûts obtenue par la production conjointe de plusieurs biens plutôt que de les produire séparément. Il est plus économique d'exercer un même service au profit des clients A et B simultanément que de mettre en place un tel service une fois au profit de A et une autre fois au profit de B. Dans ces économies de gamme rentrent en ligne de compte un grand nombre de facteurs, mais l'élément essentiel est la présence de facteurs de production communs et / ou complémentaires au niveau du système de production.

<sup>70</sup> G.VETTORI. "Les économies d'échelle: du concept à l'application, le secteur bancaire suisse", Cahiers de recherche HEC Genève N°2000.21, 2000.

Dans le domaine des finances, cette expression est utilisée lorsqu'un intermédiaire financier offre une gamme de prestations financières à un prix plus avantageux que celui en provenance de plusieurs offreurs spécialisés qui ne proposent qu'une prestation déterminée.<sup>1</sup> En effet, des avantages apparaissent lors :

- En attachant les primes d'assurances aux échéances de remboursement des prêts accordés à la même clientèle.
- De l'utilisation des canaux de distribution existants pour écouler des produits ou des services complémentaires. Cette stratégie permettra à l'assureur de réduire les coûts unitaires et les frais des commissions, et à la banque de réduire les dépenses.

La diminution des frais de réajustement de valeurs due à une meilleure répartition des risques, réalisée par la diversification, résultant d'un élargissement de la gamme des produits.

Cette diversification aidera l'intermédiaire financier à réduire la moyenne de ses coûts et une utilisation optimale des moyens de production tels que l'informatique et le traitement des données.

En fin, les économies de gamme peuvent provenir de l'utilisation conjointe des actifs intangibles, tels que les activités de recherche et développement.

### **Section 3 : L'impact de la bancassurance sur le marché :**

Chaque acteur de la bancassurance (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit trouver des avantages pour se développer avec succès. Sans ses derniers, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible entre les acteurs de la bancassurance.

#### **1- Avantages de la Bancassurance :**

Pourquoi un développement si important de la bancassurance dans certains marchés ? Il n'y a bien sûr pas de hasard, ce succès peut être considéré comme la manifestation d'intérêts individuels mis au service d'un partenariat, porteur finalement d'avantages pour tous. Chaque acteur du modèle (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit, en effet, trouver son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite en fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays<sup>71</sup>.

##### **1-1- Avantages pour l'assureur :**

Grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et peut atteindre des clients qui étaient difficiles d'accès, il s'agit de profiter d'un réseau de distribution plus dense, plus proche de la clientèle et mieux informé sur ses besoins et sa situation<sup>72</sup>.

<sup>71</sup> Lamarque, E : « La Bancassurance : compétences clés et limites à son développement » 1997 - Revu du financier, n 109

<sup>72</sup> Alain Borderie et Mr Michel Lafite : « Bancassurance : stratégies et perspectives en France et en Europe - 2004 - Edition Banques 04 / 2004

Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque ; En addition, l'assureur a l'opportunité, non seulement, de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique et par la suite limiter les risques, mais aussi de bénéficier de la bonne image et de la confiance de ses clients en profiter d'un degré de confiance du public plus élevé dans les institutions bancaires que dans celles de l'assurance<sup>73</sup>. En plus 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 bancassureurs 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. Enfin, l'assureur peut s'implanter rapidement sur un nouveau marché, en utilisant le réseau existant d'une banque locale pour effectuer des ventes plus simplifiées et réaliser des économies d'échelles en confiant la fonction de production à la banque, et en laissant à la charge de cette dernière d'obtenir les adhésions nécessaires<sup>74</sup>.

### **1-2 : Avantages pour le consommateur :**

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, bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels (surtout dans une société qu'est caractérisé par la faiblesses des revenus). En plus, Les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire. Et même 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<sup>75</sup>.

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.

### **1-3 : 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

<sup>73</sup> Alain Borderie et Mr Michel Lafite, op-cit,

<sup>74</sup> Marjorie Chevalier et autres : « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde » 2005 - Edition Groupe Scor vie Juin 2005

<sup>75</sup> Alain Borderie et Mr Michel Lafite : « Bancassurance : stratégies et perspectives en France et en Europe » - 2004 - Edition Banques 04 / 2004

peuvent affecter le système financier dans son ensemble. Ces risques sont ce que l'on nomme le "risque systémique"<sup>76</sup>.

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. La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout et le gouvernement a décidé de libéraliser le système financier, mais de façon graduelle, permettant une meilleure maîtrise de cette ouverture et réserver la stabilité financière.

#### **1-4 : Avantages pour la banque :**

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<sup>77</sup> ;

La banque devient donc, une sorte de "supermarché", un 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 ; D'autre part, 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<sup>78</sup>. Signalons aussi que la gestion de certains produits d'assurance est très similaire à la gestion de certains produits bancaire (comme l'assurance-vie qu'est très similaire à la gestion de produits d'épargne bancaire). C'est aussi une source de commissions qui permet d'améliorer la rentabilité du réseau.

Pour résumer, pour le consommateur la bancassurance signifie avant tout un bouquet de services fournis par des délégués prestataires et allant au-delà de la simple vente croisée entre branches et elle recouvre la stratégie des banques et des assurances visant à une exploitation plus ou moins intégrée du marché des prestations financières. Il faut cependant préciser que le terme de la bancassurance ne fait pas l'unanimité auprès des professionnels

<sup>76</sup>Alain Borderie et Mr Michel Lafite, opcit,

<sup>77</sup>Alain Borderie et Mr Michel Lafite, opcit,

<sup>78</sup> Manoj Kumar - Canaux de vente et de distribution dans Bancassurance, 2003, Dalloz.

## **2- Difficultés et limites de la bancassurance:**

### **2.1. Un savoir-faire particulier :**

La vente des produits d'assurance dommages nécessite un savoir-faire particulier, parfois elle peut nuire à l'image de marque même de la banque notamment lors des règlements des sinistres incendie et assurance risques divers(IARD)<sup>79</sup>.

### **2.2. Des règles de commercialité différentes**

Outre les difficultés spécifiques relatives à la vente des contrats IARD, le développement de la bancassurance en général soulève d'autres difficultés, qui sont la résultante d'une appréciation commerciale différente et des contraintes imposées par le marché.

Dans ce sens, les méthodes commerciales utilisées par les deux produits diffèrent. L'assurance vie se vend alors que les produits d'assurance dommages s'achètent.

Ces différences entre les méthodes de travail engendrent des différences dans la rémunération d'où des difficultés de jumeler les deux activités et les conférer à un seul agent (intéressement sur les ventes, primes d'objectifs...etc.).

D'autres limites imposées par le marché viennent freiner le développement de la bancassurance. En effet, dans les marchés où le taux de pénétration de l'assurance traditionnelle est élevé, il est difficile de vendre des produits par le secteur complémentaire.

Une faible bancarisation de la société constitue aussi un frein au développement de la bancassurance.

### **2.3. Deux cibles de clientèle différentes :**

Une autre difficulté réside dans le ciblage de la clientèle, ce qui renvoie aux stratégies différentes des deux institutions. Par exemple, la banque essaye d'attirer une clientèle de jeunes pariant sur sa fidélité à moyen terme. Mais cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance vie.

En assurance dommages, la banque se trouve contrainte de souscrire des assurances auto où elle souffre d'un taux de sinistralité élevé<sup>80</sup>.

### **2.4. Deux approches du risque différentes :**

Lorsque le banquier estime qu'une affaire comporte un risque élevé, il a tendance à la refuser, à l'opposé, la gestion et la maîtrise du risque constituent la raison d'être de l'assurance, d'où des difficultés de rapprochement liées à l'approche différente au risque.

### **2.5. Obligations du secret professionnel :**

Les vendeurs doivent fournir le meilleur service aux clients avec l'obligation de conseil<sup>81</sup>, ils doivent aider les clients à opérer le choix le plus adapté à leurs besoins mais sans tomber dans les ventes interdites par la loi. Il est interdit aussi de surpasser les règles régissant

<sup>79</sup> Jean –Michel PIERRARD « banque et assurance: quelles convergences technologiques? », banque stratégie N°129/juillet-août 1996, pp10-13.

<sup>80</sup> Jean –Michel PIERRARD, op.cit, p10.

<sup>81</sup> Pierre MICHAUD « assureurs et banquier: bâtir une relation au service du client », banque stratégie N°129/juillet-août 1996, pp26-27.

les libertés publiques lors de la distribution des produits d'assurance par les banques en respectant le secret professionnel et les lois informatiques.

Dans le sens de tenir le secret professionnel, le banquier n'a pas le droit de divulguer des informations qu'il détient, même à son partenaire assurance. Sauf si le client l'autorise avec des possibilités de fixer des limites à cette autorisation.

La possibilité de céder un fichier informatique à une autre institution, même quand il s'agit de deux entités appartenant au même groupe d'affaire, est subordonnée à un aval de l'autorité qui régule les libertés d'informations.

Le respect du secret professionnel constitue une contrainte juridique pour le développement de la bancassurance. Les sanctions pénales pour non-respect du secret professionnel sont appliquées, même quand il s'agit d'un même groupe.

#### **Section 4 : La bancassurance en Algérie :**

En Algérie comme dans d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept bancassurance, bien qu'il commence à avoir des perspectives d'évolution est encore dans sa phase embryonnaire. Le législateur algérien a intégré la bancassurance dans la loi N°06-04 du 20 février 2006.

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

En Algérie, le secteur de l'assurance est encore à ses commencements et le pays souffre du plus faible taux de couverture au monde, et ce pour des raisons que nous allons développer dans la dernière section de présent chapitre.

En effet, avec un taux de pénétration du secteur en-dessous de 1% (0,76% en 2015)<sup>82</sup> par rapport au PIB, celui-ci offre un très important potentiel de développement où beaucoup de parts de marché sont à conquérir tant sur les assurances de personnes que sur les assurances dommages.

Les autorités financières algériennes semblent, depuis quelques années, parvenues à la conclusion que le développement du secteur des assurances ne peut pas être confié aux seules compagnies d'assurance nationales publiques ou privées.

Une démarche a été mise en œuvre depuis quelques années qui vise à développer en priorité l'activité quasiment vierge en Algérie des assurances de personnes en faisant appel à la contribution des banques publiques et au partenariat international.

Dès lors, toutes les banques, établissements financiers et assimilés publics soient ils ou privés exerçant sur le marché algérien sont autorisés à commercialiser des produits d'assurance.

Il s'agit de plusieurs produits relatifs à l'assurance de personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque d'habitation et risques agricoles.

<sup>82</sup> LOUAHEB Karim "La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer ", Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016, CNA, Algérie, p14.

En vertu de cette loi, l'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance par l'entremise des banques. C'est ainsi, qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

De multiples accords de partenariats stratégiques entre les acteurs du marché ont été signés quelques mois seulement après l'adoption et la présentation de la convention type de distribution, dernière formalité requise avant la mise en pratique des activités de bancassurance.

Nous tenterons ci-après d'évoquer les expériences des uns et d'autres, chacun à sa stratégie pour se lancer dans la bancassurance.

Il s'agit, des contrats passés entre la société algérienne d'assurance(SAA) et la banque algérienne de développement rural(BADR), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire algérien(CPA), entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-BANQUE) et la compagnie d'assurance CARDIF EL-DJAZAÏR (filiale de BNP Paribas Algérie)<sup>83</sup>.

Aussi, nous avons connu la signature de conventions entre la Société algérienne d'assurance(SAA) et la banque de développement local(BDL), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

D'autres contrats ont été noués entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA), entre la compagnie algérienne d'assurances de transports (CAAT) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

La Banque Extérieure d'Algérie s'est associée avec la société française AXA en mettant à sa disposition quelques agences qui ont été créées après 2008, car toutes les autres agences ont été dédiées soit pour la CAAR, soit pour la CAAT dans le cadre des conventions avec des clauses d'exclusivité.

La compagnie internationale d'assurance et de réassurance(CIAR), par le biais de sa filiale spécialisée en assurance-vie, (MACIR) commercialise des produits d'assurance, notamment ceux liés au crédit immobilier et crédit à l'exploitation, en utilisant le réseau de Natixis Banque<sup>84</sup>.

Le marché a connu aussi, la création en 2010 d'une société commune en l'occurrence la société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) en partenariat entre le groupe français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR<sup>85</sup>.

Quant aux produits d'assurance pour lesquels des conventions de partenariat ont été signées entre les partenaires, nous les énumérons ci-après.

La distribution de produits d'assurance par la CNEP BANQUE en partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR. Portera d'abord sur l'assurance des emprunteurs de la CNEP (vie et invalidité, incapacité de travail et chômage). Puis, elle sera étendue aux produits de prévoyance

<sup>83</sup> Entretien avec le directeur marketing de la CARDIF –Algérie en date du 22/03/2020.

<sup>84</sup> Entretien avec un responsable des assurances-vie à la MACIR en date du 29/03/2020.

<sup>85</sup> [www.algerie-focus.com](http://www.algerie-focus.com), dernière visite : 02/12/2014.

et d'épargne comme l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, produits d'assurance dommages liés aux crédits hypothécaires qui concernent l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance multirisques habitation<sup>86</sup>.

Le choix opéré dans ce partenariat s'est concrétisé par le lancement en janvier 2009 de l'assurance des emprunteurs (ADE) et de "CNEP TOTALE PREVOYANCE" en juillet 2009.

BNP Paribas lance sur le marché de la bancassurance algérienne, deux offres spécifiques bien adaptées et accessibles, « Protection Optimale » pour les particuliers et « Protection Pro » destinée aux professionnels.

La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) opte pour les produits d'assurance de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR<sup>87</sup>.

La BADR compte lancer de nouveaux produits en matière d'assurance, il s'agit de l'assurance multirisque relative aux semences et à la production de pomme de terre, à la viticulture, à la production des olives et à l'olivier.

Le partenariat CPA/CAAR, bute sur la commercialisation, dans une première étape, des polices d'assurance « multirisque habitation », « catastrophes naturelles », « temporaire décès » et « crédits ». Cette gamme de produits sera par ailleurs élargie, dans une seconde étape, avec la commercialisation des assurances « voyage à l'étranger », « groupe » et « individuelle accident »<sup>88</sup>

La BNA s'est engagée à distribuer des produits d'assurance de la CAAT et de la SAA qui concernent les particuliers, tels que l'assurance décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles «CAT NAT»<sup>89</sup>

La MACIR propose trois produits liés aux crédits à savoir : assurance groupe emprunteur, assurance-crédit d'exploitation et assurance accident corporal.

D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autre<sup>90</sup> :

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque,
- AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA,
- SAA et CAAR avec BEA et CPA,
- CAARAMA avec CPA, BNA et ABC,
- CAAT et BEA,

<sup>86</sup> Entretien avec le responsable de la CARDIF –Algérie en date du 22/03/2020.

<sup>87</sup> Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BADR en date du 01/04/2020.

<sup>88</sup> <http://www.caar.com.dz>, dernière visite : 02/04/2020.

<sup>89</sup> Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BNA en date du 03/03/2020.

<sup>90</sup> Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national :La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016, p11.

- TRUST Assurance avec TRUST Bank,
- SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank,
- AMANA avec BADR, BDL, BNA

## **2. Produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie**

Les branches d'assurance qui peuvent être exercées par les banques, établissements financiers et assimilés sont:

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

### **2.1. Branches d'assurance de personnes :**

#### **2.1.1. Assurances individuelles de personnes :**

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

Les assurances de personnes ont pour objet de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne exprimés par des individus en vue de se prémunir et de protéger leurs proches et leurs familles des conséquences financières fâcheuses face aux aléas de la vie, suite à un décès, une incapacité, une invalidité ou une maladie<sup>91</sup>.

Les assurances de personnes se subdivisent en quatre catégories principales qui sont :

- L'assurance vie : c'est la catégorie maîtresse des assurances de personnes, y sont incluses les assurances en cas de décès, les assurances en cas de vie, l'assurance mixte ainsi que des formules d'assurances comportant des garanties liées à la durée de vie humaine. On y ajoute, plus particulièrement l'assurance de Groupe qui garantit le décès et la vie selon les besoins des souscripteurs.
- Les contrats de capitalisation : ce sont des contrats d'épargne pure qui s'apparentent aux produits bancaires. Ils ne comportent pas des garanties spécifiques en cas de décès, mais ils peuvent prévoir au terme du contrat la convention du montant capitalisé sous forme de rentes (viagères, temporaires ou certaines).
- L'assurance contre les accidents corporels : cette assurance garantit des prestations en cas d'accidents corporels entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.
- L'assurance maladie : ce contrat garantit des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

<sup>91</sup> François COULIBAUET et autres « les grands principes de l'Assurance », 4ème édition L'ARGUS édition Paris, p62.

### 2.1.1.1. Les assurances vie :

#### A. Les assurances en cas de vie :

Il existe plusieurs types d'assurance vie à savoir : Le capital différé, la rente viagère immédiate, la rente viagère différée, la rente temporaire, l'assurance sur une ou deux têtes et la contre assurance<sup>92</sup>.

##### - Le capital différé :

C'est une assurance qui prévoit en cas de vie de l'assuré au terme du contrat (c'est à dire à l'expiration du contrat), l'assuré reçoit un capital. Les primes peuvent être soit unique (payable en une seule fois) soit périodiques, elles cessent d'être dues en cas de décès de l'assuré.

Cette formule est intéressante, par exemple pour un futur retraité qui désire bénéficier d'un capital à son départ en retraite, mais qui, n'ayant pas d'héritiers, est indifférent au fait que ce capital soit perdu s'il vient à décéder.

L'avantage principal de cette assurance est que l'épargne des décédés vient abonder celle des survivants par le jeu de la participation aux résultats techniques dégagés par cette assurance.

##### - La rente viagère immédiate :

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

##### - La rente viagère différée :

Cette assurance est gérée en deux phases :

- **1ère phase** : constitution de la rente moyennant le paiement d'une prime unique ou de prime périodiques.
- **2ème phase** : service de la rente.

C'est le régime de retraite par excellence ; l'assuré paye des primes pendant sa carrière professionnelle de l'âge légal du travail (16) ans à l'âge légal de la retraite (60) ans. Au moment où il dispose de revenus suffisants, il perçoit des arrérages à partir de l'âge où il se trouve à la retraite.

Si l'assuré vient à décéder pendant la période de constitution de rente, les primes payées sont perdues et aucune prestation n'est servie à quiconque. La contre assurance peut remédier à cet inconvénient.

##### - Rente temporaire :

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

##### - La contre assurance :

<sup>92</sup> Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance » Economica, France 1998 (école nationale d'assurance de Paris), pp148-149.

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

### **B. Les assurances en cas de décès:**

Il existe aussi, plusieurs types d'assurance décès à savoir : la vie entière, la temporaire au décès, la temporaire au décès sur une tête ou deux têtes<sup>93</sup>.

#### **- Vie entière :**

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

#### **- Temporaire :**

En cas de décès de l'assuré avant le terme prévu au contrat, le bénéficiaire désigné recevra un capital. Par contre, si l'assuré est vivant à l'expiration du contrat aucune prestation n'est due et les primes restent acquises à l'assureur qui a couvert le risque. Cette formule est généralement utilisée dans le cadre d'obtention de crédits pour garantir le non-remboursement du solde restant dû en cas de décès de l'emprunteur.

### **C. L'assurance mixte :**

L'assurance mixte, à son tour propose plusieurs formules de couverture à savoir: la mixte proprement dite, le terme fixe, la mixte combinée<sup>94</sup>.

#### **- Mixte proprement dite :**

En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat ou si l'assuré est en vie au terme du contrat, l'assureur paye le capital qui est identique dans les deux cas, soit au bénéficiaire désigné s'il y a décès, soit en général à l'assuré en cas de vie. Cette formule d'assurance marie la prévoyance à l'épargne.

#### **- Terme fixe :**

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

#### **- Mixte combinée :**

C'est une assurance mixte dans laquelle le capital assuré en cas de décès est inégal à celui garanti en cas de vie.

Lorsque le capital décès est supérieur au capital-vie, on l'appelle mixte de prévoyance et dans le cas contraire, est appelée « mixte d'investissement ou d'épargne ».

<sup>93</sup> Jérôme YEATMAN, op.cit, pp147-148.

<sup>94</sup> IBID, op.cit, pp149-150.

L'assurance mixte sur deux têtes prévoit qu'en cas de décès le versement du capital au premier décès, par contre, le capital assuré en cas de vie ne sera versé que si les deux assurés sont vivants au terme du contrat.

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

L'assurance de survie, est l'assurance du bénéficiaire. Les assurances de survie sont spéciales comme assurance, elles s'adressent à des personnes choisies par le souscripteur du contrat. Cette formule prévoit le versement des prestations prévues dans le contrat principal que si le bénéficiaire désigné est vivant. Le contrat principal peut être une assurance en cas de décès (capital ou rente) ou une mixte (dotale).

De ce fait, le souscripteur fait profiter les siens d'une des assurances de survie et il en existe plusieurs, à savoir : la rente éducation, la rente de conjoint dans le cadre d'une réversion, la rente de survie des enfants handicapés, le capital de survie et l'assurance dotale. **La rente éducation,**

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

#### **- La rente de conjoint,**

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

#### **- La rente de survie aux enfants handicapés,**

Versée aux enfants handicapés au décès de leurs parents.

#### **- Le capital de survie**

Elle est versée au bénéficiaire s'il est vivant au décès de l'assuré.

#### **- L'assurance dotale**

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

L'inconvénient des assurances en cas de survie est qu'en cas de décès du bénéficiaire avant celui l'assuré (dans le cas de rente ou de capital de survie) ou avant le terme du contrat, aucune prestation n'est versée à l'assuré survivant.

La contre assurance vient pallier cet inconvénient et prévoit le remboursement des primes payées dans ces cas de figure.

#### **2.1.1.2. Les assurances d'épargne et de capitalisation :**

Généralement, il s'agit de contrats d'épargne pure dont les plus représentatifs sont :

#### **A. Les contrats « UNIVERSAL LIFE » :**

Se caractérisent par une grande souplesse, le principe est que l'assuré verse une prime à chaque fois que lui est possible et le montant qu'il veut (c'est à dire en fonction de son effort d'épargne effectif) ; des garanties décès ou complémentaires à la carte lui sont proposées, les primes correspondantes étant prélevées sur la provision mathématique (c'est à dire sur l'épargne constituée).

Le capital en cas de vie est égal au montant de l'épargne acquise, c'est à dire la valeur acquise des différents versements nets de frais, de taxes et des prélèvements au titre des assurances décès et complémentaires. En cas de décès seront versés au bénéficiaire désigné.

### **B. Les contrats à versement libre :**

« Contrat de capitalisation », il s'agit de contrats d'épargne libre qui prévoient la constitution d'un capital au terme du contrat par des versements libres (en fréquence et en montant) :

- Versement unique qui peut être à tout moment complété par un ou plusieurs versements supplémentaires.
- Versements programmés à des fréquences déterminées par exemple : annuellement, semestriellement, trimestriellement ou mensuellement. Ce mode de versement est valable dans les opérations de prélèvements autorisés sur salaires ou sur comptes bancaires ou postaux.
- Versements libres en montant et en fréquence de versements, ce type de contrat ne prévoit pas de garantie décès ou complémentaire mais l'épargne constituée, à partir de versements nets de frais et revalorisés au moins au taux minimum garanti dans le contrat, au terme du contrat peut être convertie au choix de l'assuré en rentes viagères, temporaires ou en annuités certaines. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'épargne constituée sera versée au bénéficiaire désigné.

### **C. Les contrats en unité de compte :**

« Mono-support et multi-support », les contrats d'assurance libellés en unités de compte sont des produits qui introduisent la variabilité du capital garanti et des primes correspondantes<sup>95</sup>.

Ce genre de produits basés sur la variabilité n'est pas encore prévu par la réglementation sur les assurances en Algérie.

Il s'agit de produits d'assurance vie pour lesquels :

- Les primes, les provisions mathématiques et les prestations sont exprimées en nombre d'unités de compte non monétaires telles que les actions ou parts d'OPCVM dites « Valeur de référence ».
- Le risque de placement est supporté par les assurés.

<sup>95</sup> Jérôme YEATMAN, op.cit, pp157

Une valeur de référence peut être constituée par la valeur d'un seul support (contrat mono-support) ou par la combinaison de plusieurs valeurs (contrats multi-support).

Le bénéficiaire des prestations peut en général opter pour un règlement pécuniaire résultant de la conversion des unités de compte formant le contrat en question.

### **2.1.1.3- Assurances Accidents corporels**

Le mot accident, veut dire événement malheureux. Toutefois cette notion trop vague ne peut être retenue dans le contrat d'assurance. Bien qu'il n'existe pas de définition légale de la notion d'accident, la pratique et la jurisprudence ont établi une définition qui a été reprise par la quasi-totalité des sociétés d'assurances<sup>96</sup>.

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

#### **A. la garantie décès par accident :**

Si le décès survient dans un délai d'un an après la date de l'accident l'assureur verse au bénéficiaire désigné, le montant des sommes souscrites au titre de cette garantie.

Il importe de préciser que l'indemnité en cas de décès par accident ne peut se cumuler avec celle prévue en cas d'incapacité permanente dès lors que le décès de l'assuré survienne dans un délai d'un an.

Après la date de l'accident, si l'assureur aurait déjà versé un capital au titre de l'invalidité permanente, le bénéficiaire du contrat n'aura droit qu'à la différence entre la somme souscrite en cas de mort et le montant des versements déjà effectués, si le capital garanti en cas de décès s'avère dans ce cas inférieur à l'indemnité versée au titre de l'invalidité permanente, l'assureur ne devra plus rien au bénéficiaire.

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

##### **- En cas d'incapacité permanente totale de l'assuré :**

L'assureur sera tenu de verser la totalité du capital souscrit au titre de l'invalidité permanente.

##### **- En cas d'incapacité permanente partielle :**

Si par contre, il s'agit d'une incapacité permanente partielle, le montant des sommes versées est réduit proportionnellement au taux d'incapacité retenue.

Le taux d'incapacité est généralement déterminé par le médecin conseil de l'assureur suivant un barème fixé aux conditions générales de la police ou du contrat d'assurance.

<sup>96</sup> Jerome YEATMAN, op.cit, pp186-191.

Toutefois, en cas de désaccord sur les causes ou les conséquences du sinistre il est prévu un recours à l'expertise médicale. Le taux d'incapacité définitive, après consolidation, est fixé, abstraction faite de la profession de l'assuré.

La détermination du taux définitif d'incapacité s'avère beaucoup plus délicate lorsque l'assuré est frappé d'infirmités multiples atteignant des membres ou des organes différents

### **C. L'incapacité temporaire de travail (I.T.T.) :**

En cas d'incapacité temporaire de travail, l'assuré perçoit une indemnité journalière prévue au contrat. Cette indemnité est servie à l'assuré déduction faite, du délai de franchise durant toute la période de cessation d'activité qui ne peut dépasser les 365 jours (01 année) suivant la date de l'accident.

Si l'assureur constate que l'assuré peut reprendre partiellement ses activités, le montant de l'indemnité journalière prévu au contrat peut être réduit de moitié (50%). Par ailleurs, dans le cas où l'assuré n'est pas salarié et n'est plus obligé de garder la chambre, l'indemnité journalière est fixée au contrat à raison de 0.25 % de la somme des capitaux décès et l'Incapacité Permanente Partielle retenue.

### **D. La garantie des frais médicaux pharmaceutiques :**

En présence d'une lésion corporelle, le médecin prescrit des médicaments, ces médicaments sont remboursés conformément au seuil arrêté par l'assureur sans que le montant total n'excède les dépenses réellement exposées, le surplus est supporté par l'assuré.

Les indemnités servies au titre de cette garantie sont donc basées sur les frais réellement effectués par l'assuré. Un maximum par sinistre est généralement fixé au contrat.

#### **2.1.1.4. Les assurances maladie (santé) :**

Pour compléter les prestations des régimes obligatoires d'assurance maladie (sécurité sociale), les assureurs proposent des contrats santé. Ces contrats ont pour objet de garantir la maladie, l'accident et la maternité. Les garanties de remboursement des frais de soins et de biens médicaux varient selon les contrats, de la prise en charge du seul ticket modérateur au remboursement total ou partiel des frais laissés à la charge de l'assuré.

##### **A. Les frais médicaux :**

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

- garantie du remboursement du ticket modérateur, c'est-à-dire la part de frais laissée à la charge de l'assuré sur la base du tarif de convention du régime obligatoire.

- garantie de tout ou partie des dépassements d'honoraires (150 %, 200 %, voire au-delà, du tarif de convention du régime obligatoire), mais sans excéder le montant des frais réels, justifiés par l'assuré.

La nature des frais de soins garantis varie selon les contrats. Par exemple :

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

D'autres formules qui englobent des prestations supplémentaires peuvent également être proposées telles que :

- une prime de maternité ou un forfait naissance.
- la prise en charge d'actes de soins ou de prévention non pris en charge par le régime obligatoire.
- un forfait pour les cures thermales. - un forfait obsèques.
- un forfait Hadj ou Omra.

### **B. La garantie incapacité temporaire :**

Cette garantie prévoit, en cas d'arrêt de travail consécutif à une maladie ou à un accident, le paiement d'une indemnité journalière. Son montant est fixé lors de la souscription du contrat en fonction des revenus de l'intéressé. Il ne peut excéder le montant de la perte réelle de revenus restée à la charge de l'assuré après intervention des organismes sociaux.

En règle générale, les indemnités journalières ne sont versées qu'à l'expiration d'un certain délai, appelé franchise (par exemple à partir du 16<sup>e</sup> jour ou du 31<sup>e</sup> jour d'arrêt de travail). Cette franchise est parfois différente selon qu'il s'agit d'un accident ou d'une maladie. La durée maximale du versement s'étend le plus souvent sur 360 ou 365 jours.

### **C. La garantie invalidité :**

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

**D. Le tiers payant :**

Des conventions signées entre les assureurs et certains professionnels de santé (pharmaciens, laboratoires pharmaceutiques, radiologues...) pourrait dans le futur dispenser les assurés de l'avance des frais de soins laissés à leur charge par le régime obligatoire lorsqu'ils auront souscrit une assurance complémentaire auprès d'une société d'assurances.

Dans la pratique, selon le régime obligatoire il suffit à l'assuré de présenter au professionnel de santé une attestation de tiers payant délivrée par la CNAS, les sociétés d'assurances n'ont pas encore lancé l'assurance santé sur le plan individuel, elle se vend comme garantie complémentaire dans le cadre de l'assurance de groupe (assurance à caractère social, ou l'assureur intervient dans le cadre du ticket modérateur à savoir 20%) que souscrivent généralement les employeurs au profit de leurs employés.

**E. Contrat individuel ou collectif :**

L'assurance complémentaire santé peut être souscrite soit à titre individuel, soit en adhérant à un groupe par l'intermédiaire de l'employeur ou d'associations, professionnelles ou non. Selon les cas, l'adhésion à un contrat groupe peut revêtir un caractère facultatif ou obligatoire. L'adhésion obligatoire résulte, par exemple, d'une convention ou d'un accord collectif de travail.

**F. Les personnes assurées :**

La complémentaire santé peut être souscrite au profit d'un ou de plusieurs membres de la famille. En Algérie elle est souscrite dans le cadre d'un contrat groupe, par exemple, réalisée par l'employeur au profit des collaborateurs salariés, la possibilité d'adhérer peut être étendue dans certains cas aux membres de la famille du salarié.

**2.1.1.5. L'assistance :**

L'assistance apporte à l'assuré en cas de besoins une aide en nature (dépannage au domicile, envoi d'un médecin spécialiste à un autre coin du monde, cette formule évite à l'assureur la réalisation de sinistre (accident).

Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents.

D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

- Assistance à domicile en cas d'hospitalisation en envoyant une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.
- Soutien scolaire.
- Aide à domicile aux personnes âgées.
- Assistance téléphonique, plate-forme de conseils santé, service d'information.
- Aide-ménagère, garde-malade.
- Garde d'enfants.
- Soutien scolaire.
- Garde d'animaux.
- Rapatriement.

### 2.1.2. Les assurances collectives de personnes (destinés aux entreprises) :

Qu'elles figurent ou non dans les conventions collectives, l'assurance-vie de groupe constitue un mécanisme d'assurance qui concerne, à titre principal, les relations de travail. Elles permettent d'assurer un nombre déterminé de personnes travaillant dans une entreprise.

Cette forme d'assurance est très répandue au Japon. Le contrat conclu par le chef d'entreprise concerne chacun des salariés, qui se voient remettre un certificat stipulant le montant de l'assurance auquel il peut prétendre. L'employeur s'acquitte de tout ou partie de la prime. Le montant de l'assurance est généralement fonction de l'ancienneté de l'assuré et proportionnel à son salaire. Par ailleurs, ces polices sont généralement échangeables contre des polices individuelles lors de départ du salarié<sup>97</sup>.

La prime liée à ce type d'assurance est généralement moins élevée que pour les polices individuelles puisque, à prestations égales, une réduction de groupe est appliquée.

Dans ces relations avec le personnel, le chef de l'entreprise doit souscrire des contrats d'assurance obligatoires et d'autres contrats facultatifs en vue de motiver le personnel.

Quelques contrats fréquents chez les assureurs Algériens sont prévus par l'ordonnance N° 95-07 relative aux Assurances notamment dans les articles 62, 63, 64, 67 de la présente ordonnance.

#### 2.1.2.1 : L'assurance accident de travail :

C'est une assurance obligatoire qui couvre le personnel tout en prenant en charge les frais de traitements médicaux, ainsi que les indemnisations du personnel affecté lors des accidents de travail entraînés lors du trajet menant du domicile au lieu de travail, ainsi l'assureur s'engage à fixer une prime d'invalidité dans le cas de survenance de ce genre d'accident.

Ce genre d'Assurance est pris en charge par les caisses publiques (caisse de sécurité sociale) dans le tiers monde, néanmoins l'incapacité de ces caisses ouvre le champ aux sociétés d'assurance plus solvable de souscrire un tel type d'assurance.

#### 2.1.2.2. Les contrats de prévoyance :

Cette Assurance tantôt obligatoire tantôt non, peut couvrir une panoplie de garanties telles que :

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

<sup>97</sup> L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

## 2.2. L'assurance-crédit :

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc...) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France)<sup>98</sup>.

Les sociétés d'assurance peuvent être agréées pour délivrer des cautions (c'est un engagement pris par un tiers de payer à un créancier la dette du débiteur principal si celui-ci ne l'acquitte pas).

## 2.3. L'assurance des risques simples d'habitation :

L'assurance habitation (incendie - risques simples) offre une couverture contre les dommages subis par l'habitation et le mobilier qu'elle contient.

De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation: un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, ...etc. De plus, certains événements peuvent générer d'autres problèmes pour lesquels on peut être déclaré responsable, comme par exemple, des dégâts des eaux entraînant aussi des dégâts chez le voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation intervient également.

## 2.4. Multirisques habitation :

Le besoin de sécurité est classé parmi la base de pyramide des besoins telle qu'a été présentée par MASLOW, la personne peut réaliser sa sécurité en procurant un logement. Toutefois, ce logement est exposé aux catastrophes tant naturelles qu'artificielles d'où le besoin de souscrire des contrats d'assurance des habitations. Que ce soit une personne locataire, propriétaire, acheteuse par crédit hypothécaire de longue durée, il est nécessaire de souscrire un contrat d'assurance pour pouvoir reconstruire l'habitation, rembourser le crédit ou indemniser le propriétaire selon le cas<sup>99</sup>.

L'incendie est le premier risque contre lequel la personne cherche à se prémunir, ce risque est maîtrisable par les assureurs. Les assureurs peuvent proposer des contrats pour chaque risque séparément, mais pour de nombreuses raisons, ils regroupent ces différents contrats dans un contrat unique, ces contrats ont des noms variables selon la société: multirisque du particulier, multirisque habitation, assurance combinée risques divers, assurance multi - garanties, police familiale...etc.

<sup>98</sup> L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

<sup>99</sup> Jérôme YEATMAN, op.cit., pp121-126.

La législation algérienne a prévu ce type de risque notamment dans l'article deux(02) de décret exécutif N° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance<sup>100</sup>.

#### **2.4.1. Assurances des dommages aux biens :**

L'assureur garantit sous réserve des franchises, les dommages matériels causés aux biens assurés par les événements suivants<sup>101</sup> :

##### **2.4.1.1. Incendie et risques annexes :**

###### **A. Incendie, Foudre, Explosion, Electricité :**

Garantit tout dommage causé par le feu en dehors d'un foyer normal.

###### **B. Dommages ménagers :**

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

###### **C. Chute d'avions :**

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

##### **2.4.1.2) Dégâts des eaux :**

Cette garantie couvre l'assuré contre les dommages matériels subis par les biens assurés et causés par :

- Les fuites d'eau accidentelles ou les débordements provenant des conduites non souterraines et tous appareils à effet d'eau et de chauffage.
- Les récipients.

La garantie s'étend aux dommages occasionnés par les infiltrations provoqués par la pluie, la neige ou la grêle à travers les toitures et les ciels vitrés (terrasses exclus, sauf conventions contraires aux conditions particulières et moyennant surprime).

##### **2.4.1.3) Bris de glaces**

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

##### **2.4.1.4) Vol**

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

<sup>100</sup> Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

<sup>101</sup> François COULIBAUET et autres « Les grands principes de l'Assurance » op cit, p62.

**2.4.2) Assurances de responsabilités :****2.4.2.1) La responsabilité locative :**

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité que l'assuré peut encourir, comme locataire ou occupant des locaux, pour tous dommages matériels d'incendie ou de dégâts des eaux. Cette assurance est étendue également à la perte de loyer que pourrait subir le propriétaire et la perte de jouissance.

**2.4.2.2) La responsabilité envers le locataire :**

Ce contrat couvre les dommages constituant un trouble de jouissance et causés à des locataires.

**2.4.2.3) Responsabilité civile accidents immeubles :**

Sont garanties les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que l'assuré peut encourir en vertu des articles 124 et suivants du code civil en raison des dommages :

- De l'immeuble, des ascenseurs, des monte-charge, des antennes et radio / ou de télévision.
- Des murs de clôtures, arbres, jardins, trottoirs attenants à l'immeuble.
- Des préposés attachés à l'immeuble.

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

- Garanties concernant le logement de l'assuré (bâtiment et contenu de mobilier).
- Garanties de la responsabilité civile de l'assuré.
- Garanties des frais divers.
- Autres protections juridiques, assistance (assurance voyage, maladie, individuelle, accidents, de l'assuré et des membres de sa famille nommément désignés).

La tarification est faite à partir d'un barème qui tient compte de :

- La surface du logement
- La qualité du logement
- La situation (villa isolée, appartement en ville...)
- Capital mobilier à assurer
- La qualité de souscription (propriétaire, occupant ou non, locataire).

Le contrat multirisque habitation sert à offrir un service aussi complet avec l'espoir de fidéliser la clientèle.

Vu l'importance de ce contrat, certaines sociétés préfèrent souscrire deux contrats séparés, l'un pour la construction et l'autre pour le contenu de l'immeuble.

**2.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques :**

Jusqu'au début des années 1980, tous les contrats (tous risques chantier et tous risques montage) excluaient les dommages causés par les catastrophes naturelles. Néanmoins, la loi sur les assurances de 1980 a introduit la couverture des catastrophes naturelles dans le cadre du contrat incendie.

L'ordonnance de 1995 a étendu la possibilité de couvrir les risques de catastrophes naturelles à l'ensemble des contrats d'assurance «dommages». Il ne s'agissait jusqu'alors que de la couverture des risques d'entreprise.

Après les conséquences catastrophiques des inondations de Bab El Oued (novembre 2001) et du tremblement de terre de Zemmouri dans la wilaya de Boumerdès (mai 2003), une obligation d'assurance a été édictée.<sup>1</sup> Elle vise d'abord les biens des particuliers, mais également les biens industriels et commerciaux.

Les assureurs algériens sont de la même façon obligés d'accorder la couverture des risques de CAT-NAT, et remplacent les pouvoirs publics dans l'organisation de l'indemnisation. Cependant, leur capacité financière pourrait être élargie par la réassurance et la constitution de réserves.

Le système bénéficie du soutien financier de l'Etat en cas de déséquilibre des résultats (garantie de l'Etat accordée à la CCR). Par ailleurs, il existe, depuis 1990, un fonds d'indemnisation des victimes des calamités naturelles (FCN).

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur algérien à travers l'ordonnance 03/12 du 26 Août 2003 a retenu quatre événements importants, à savoir :

- Tremblement de terre
- Inondation et coulées de boue
- Tempête et vents violents
- Mouvements de terrain

### **3- Les facteurs clés de succès de la bancassurance en Algérie :**

A l'instar des différents pays dans le monde qui ont connu un succès de la Bancassurance, le développement de ce modèle en Algérie nécessite une conjonction de multiples facteurs qui joueront un rôle important dans l'expansion et le renforcement de la Bancassurance parmi lesquels :

**3.1. Le cadre juridique :** Les lois réglementaires et les législations qui étaient à la faveur de la déréglementation et de la libéralisation progressive des activités financières, sont parmi les facteurs les plus importants dans le succès de la Bancassurance dans n'importe quel pays.

La promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07 relative à l'assurance pourra être le premier facteur clé de succès de développement de la Bancassurance en Algérie

**3.2. Le cadre fiscal :** Le développement de la Bancassurance reste fortement conditionné par une fiscalité avantageuse.

Le législateur algérien a adopté un certain nombre de lois législatives à partir de 1996, à savoir :

- a. la loi de finances de 1996, qui stipule que les produits d'assurance pour les personnes sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;
- b. la loi complémentaire sur les finances de 2006<sup>102</sup>(l'article 4 prévoit un avantage fiscal important pour les personnes qui souscrivent volontairement un contrat d'assurance de personnes (individuel ou collectif), d'une durée minimal de 08 ans, et qui bénéficient au titre de l'impôt sur le revenu global (IRG), d'un abattement égal à 25% du montant de la prime nette versée annuellement, dans la limite de 20 000 DA).

**3.3. Le Réseau Bancaire :** Le réseau bancaire contribue à la création du besoin et à accroître la clientèle potentielle des compagnies d'assurance. Selon les statistiques, le réseau bancaire en Algérie comprend 1557<sup>103</sup>agence en 2015 contre 1183 en 2004 <sup>104</sup>, soit un guichet pour 25 660 habitants.

**3.4. Libéralisation du secteur bancaire devant les succursales de banques étrangères :** l'entrée de succursales de banques étrangères sur le marché bancaire algérien, comme BNP Paribas Algérie, Société Générale Algérie, Natixis, Trust Bank of Algeria, peut contribuer davantage au développement de la bancassurance en Algérie, en raison de leur expérience étendue dans le domaine de l'assurance.

**3.5. Le Taux de pénétration de l'assurance :** le faible taux de pénétration en assurance est un facteur clé de la réussite et de l'évolution de Bancassurance et qui représente (0.8% en 2015), ce qui confirme que le marché algérien a un fort potentiel de croissance non exploité.

**3.6. Nouveaux produits bancaires pour les particuliers:** Offrir une variété de crédits destinés aux particuliers en Algérie tels que : crédits immobiliers, crédits véhicules, crédits à la consommation, nécessitent de fournir des produits d'assurance complémentaires, permet de développer la fidélisation de la clientèle existante et acquérir de nouveaux clients potentiels et avoir un impact positif sur le développement de la bancassurance.

**3.7. Stratégie concurrentiel :** Opter pour une différenciation et une diversification des produits d'assurance distribués au niveau des différentes banques.

<sup>102</sup> Article 04, Ordonnance n° 06-04 du 15/07/2006, portant loi de finances complémentaire pour 2006, journal officielle de la république Algérienne, N° 47 du 19/07/2006, p03.

<sup>103</sup> Rapport annuel Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, 2015, p 66.

<sup>104</sup> Rapport annuel Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, 2004, p 74.

**Conclusion :**

À travers ce chapitre, l'objectif est d'éclaircir les contours du concept bancassurance qui signifie la distribution de contrats d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, il est née en Europe, dans les années 70-80.

Développer les assurances, augmenter la rentabilité et fidéliser le client en lui offrant une gamme complète de produits bancaires et d'assurances, tels sont les objectifs de la bancassurance.

La bancassurance est inégalement développée dans le monde mais en progression un peu partout. En effet, en Europe: France, Benelux et Espagne sont en tête de développement de la bancassurance. Encore limitée en Allemagne, Italie et Grande-Bretagne mais on y remarque une expansion apparente.

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

Dans la perspective de contribuer au développement de l'assurance que les pouvoirs publics ont entamé une série de réformes depuis 2006 tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance.

La quasi-majorité des partenariats se sont concrétisés soit par la signature de conventions de commercialisation (accords de distribution), soit par la création d'une entreprise commune (joint-venture).

Le développement de la bancassurance en Algérie souffre de plusieurs contraintes dont les unes sont liées à la réglementation bancaire et les autres à la réglementation des assurances.

# CHAPITRE 03

**ANALYSE DU PARTENARIAT**  
**AMANA-BADR et BNA-AGLIC**

## Introduction :

L'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien. En vertu de la loi de février 2006, ce contrat liant des institutions bancaires aux compagnies d'assurances a été introduit dans le marché des assurances. C'est ainsi, qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contrats avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

- ✓ La BNA, à l'instar des autres banques algériennes, a signé une convention avec son partenaire d'assurance pour la commercialisation et la distribution des produits d'assurance à travers son réseau.
- ✓ AMANA ASSURANCE, une compagnie d'assurance de personne a signé une convention de partenariat avec la BADR pour la commercialisation et la distribution des produits d'assurance à travers son réseau.

Dans ce dernier chapitre, nous allons d'abord présenter les deux institutions BNA et AMANA ASSURANCE dans l'ensemble ; leurs histoire, leurs structure ainsi que leurs organisations. Ensuite, nous allons à la rencontre des partenaires et les conventionnaires qui exercent l'activité de bancassurance. Enfin, nous présenterons les différents produits d'assurance commercialisés par les deux compagnies.

## Section 1 : Présentation Du Partenariat Amana-Badr

### 1. Présentation D'Amana Assurance :

Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé (SAPS) intitulée **AMANA**<sup>105</sup>. Est le fruit d'un partenariat Algéro-français entre la partie française MACIF et la partie algérienne le leader des assurances en Algérie SAA, Et les deux grandes banques algérienne BADR et BDL.

Sa création s'inscrit dans le cadre de la loi 06-04 qui prévoyait, à partir de 2011, la séparation de l'assurance des personnes, des assurances dommages.

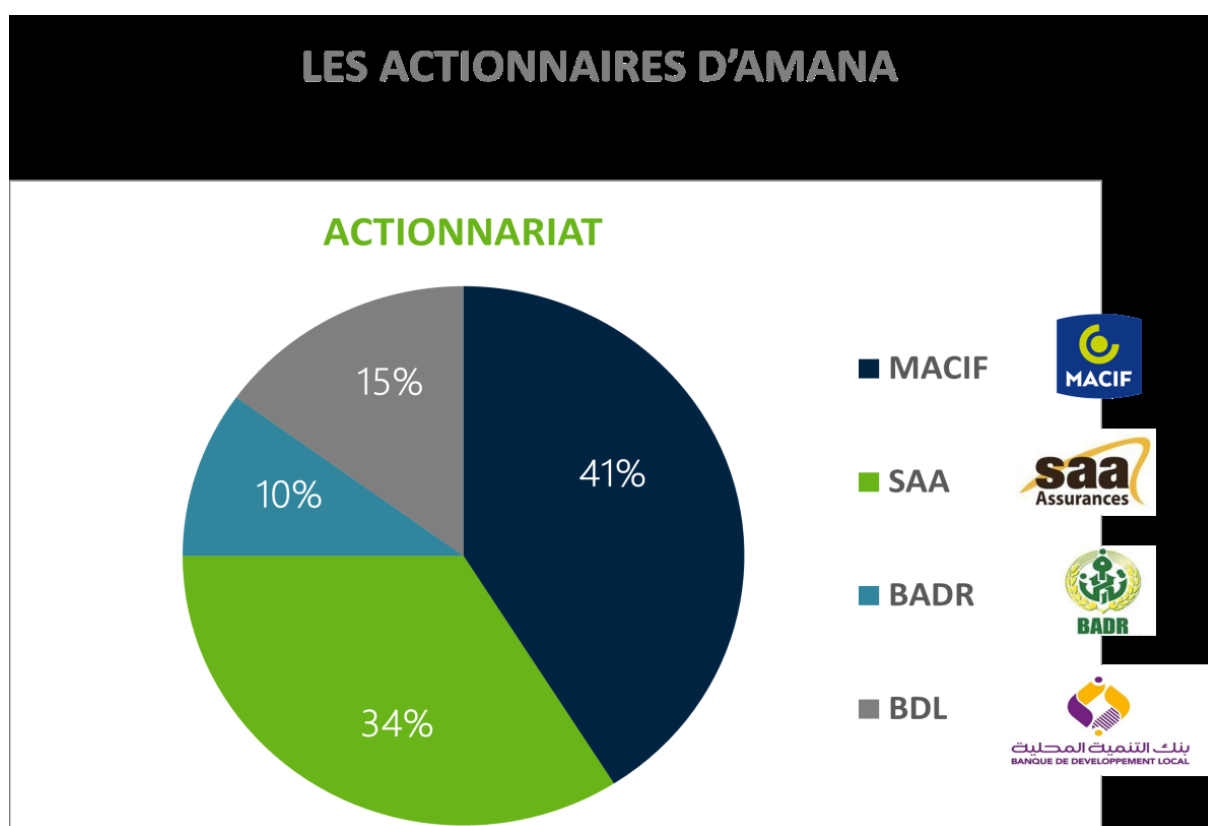
C'est dans ce contexte que la SAA s'est associée avec la MACIF, BADR et BDL pour créer le **25/07/2010** la société AMANA qui dépasse actuellement les 130 salariés.

Société par actions au capital social de 1 milliard de DZD dont les actionnaires sont constitués d'opérateurs du secteur de l'assurance et de la banque comme suit<sup>106</sup> :

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

<sup>105</sup>Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.

<sup>106</sup> Information collectée a la direction générale d AMANA ASSURANCE

**Graph N°01 : les actionnaires d'AMANA en pourcentage.**

Source : Guide de la bancassurance au sein de AMANA ASSURANCE 2012

La société a obtenu son agrément le 10 Mars 2011 et a démarré son activité au premier juillet 2011, par le biais d'une convention de distribution signée avec la SAA.

Le réseau a été élargi depuis, par la signature de plusieurs conventions avec d'autres partenaires en l'occurrence :

- La BDL Banque de Développement Local
- La BADR Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
- La GAM assurances Générale Assurance Méditerranéenne
- Alliance Assurances
- TRUST assurance

### 1.1. ACTIVITE D'AMANA

La segmentation des produits AMANA se présente comme suit :

**Figure N°03 : Produit AMANA ASSURANCE**

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

Source : AMANA ASSURANCE.

### 1.2. RESEAU D'AMANA

Le réseau de distribution des produits d'assurance Amana est constitué de différents points de ventes : directs, ceux de nos actionnaires et ceux de nos partenaires. Il dépasse les 600 points de vente répartis comme suit :

**Tableau N°06 : Réseau de distribution AMANA ASSURANCE**

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

Dans ce contexte il est important d'avoir l'ensemble de nos points de vente sur le futur site.

**Source :** AMANA ASSURANCE 2018.

### 1.3. LES CONCCURENTS DE AMANA ASSURANCE

Le marché Algérien des assurances de personnes compte aujourd'hui huit (08) compagnies d'assurance de personnes (dont AMANA)

Les concurrents de AMANA ASSURANCE sont :

- **TALA ASSURANCE :**

TAAMINE LIFE ALGERIE (TALA) est une compagnie nationale spécialisée dans les assurances de personnes, Société par action (SPA) et ses actionnaires sont, la compagnie algérienne des assurances CAAT (55%), fonds national d'investissement FNI (30%) et la banque extérieur d'Algérie BEA (15%) avec un capital sociale de 01 milliard de DINARS. En effet, avec 14 agences directes, Tala Assurances consolide sa position de premier réseau du pays en assurances des personnes qui est étendu sur huit wilayas qui sont les suivantes (Alger, Blida, Tizi-Ouzou, Bejaia, Oran, Skikda, Annaba, Ouargla).

- **CAARAMA ASSURANCE**

CAARAMA est une compagnie nationale d'assurance spécialisée dans les assurances de personnes, Une filiale créée à 100 % par la CAAR elle est dotée d'un capital social de 01 Milliard de DINARS.

CAARAMA Assurance a été créée dans le cadre de la loi 06-04 du 20 février 2006, instituant la séparation des activités d'assurances de personnes de celles d'assurances dommages.

CAARAMA Assurance se base sur un réseau diversifié composé de sept (07) Centres Régionaux, et 184 agences directes et indirectes, Une agence directe (CAARAMA) et un réseau dense et varié de ses partenaires, tels que la CAAR avec ses 87 agences directes, 03 agents généraux d'assurances, la CPA avec ses 72 guichets bancaires, et 21 guichets bancaires de la Bank ABC.

- **MACIR VIE**

Macir Vie est la première compagnie privée spécialisée dans les assurances de personnes en Algérie, Fondée suite à la séparation des assurances de personnes des assurances dommages.

Macir-Vie filiale de la Compagnie internationale d'assurance et de réassurance (CIAR) qui a obtenu son agrément par arrêté n°67 du 11 août 2011 du ministère des Finances pour la distribution des produits d'assurance de personnes conformément aux exigences de la réglementation en vigueur.

Le réseau de distribution de Macir-vie est étalé pratiquement à travers tout le territoire national y compris le sud avec un nombre d'agence qui avoisine les 210 agences qui sont propres à eux et au partenaire initial « CIAR ».

- **CARDIF**

CARDIF EL DJAZAIR est un assureur de référence mondiale présent dans 42 pays, il adapte ses offres aux besoins des clients locaux, avec ses partenaires, en prenant en compte l'environnement économique et culturel de chaque marché, en Europe, en Afrique, en Asie et en Amérique Latine.

Et afin d'enrichir son réseau de distribution CARDIF EL DJAZAIR a signé un accord de partenariat de bancassurance qui, à terme, débouchera sur une filiale commune aux deux parties co-signataires. Cet accord porte essentiellement sur la distribution à travers le dense réseau de la CNEP Banque de tous les produits d'assurance vie, d'épargne et de protection dont s'est spécialisée la filiale de CARDIF sur le marché algérien.

En effet, si la signature de ce protocole de partenariat a eu lieu c'est dû au hasard, CARDIF a bien choisi son partenaire car la CNEP est la première banque de détail, et leader national dans la collecte d'épargne des ménages et dans le crédit immobilier (réseau de 206 agences et plus de 3 millions de clients), CARDIF est, pour sa part, est à la tête du classement

mondial de l'assurance des emprunteurs , présente dans 42 pays et compte parmi ses partenaires 35 des 100 plus grandes banques dans le monde.

- **AXA VIE**

La société par action AXA VIE ALGERIE est une filiale du groupe AXA international français spécialisé dans l'assurance depuis sa création, AXA est la première marque mondiale d'assurance pour la neuvième année consécutive en 2017.

Les partenaires du groupe AXA en Algérie sont la banque extérieure d'Algérie (BEA), la première banque en Algérie créée en 1967 et l'une des plus grande banques en Afrique. Acteur majeur de développement et du financement de l'économie algérienne.

Le second partenaire du groupe AXA en Algérie est le fond national d'investissement (FNI) et il représente une institution financière de l'état Algérien chargée du financement des projets économiques visant au développement de l'économie nationale avec des opérateurs locaux et des investisseurs étrangers.

Le capital social d'AXA VIE ALGERIE a connu une augmentation de 01 Milliard de dinars à 2.5 Milliards de dinars.

Le réseau d'AXA VIE ALGERIE est un réseau propre à elle qui compte 75 agences implanté à travers le territoire national.

- **AGLIC**

Algerian Gulf Life InsuranceCompany est née d'un partenariat de la CASH avec la « Banque Nationale d'Algérie » (BNA) et la Compagnie Koweitienne d'Assurance Gulf InsuranceCompany.

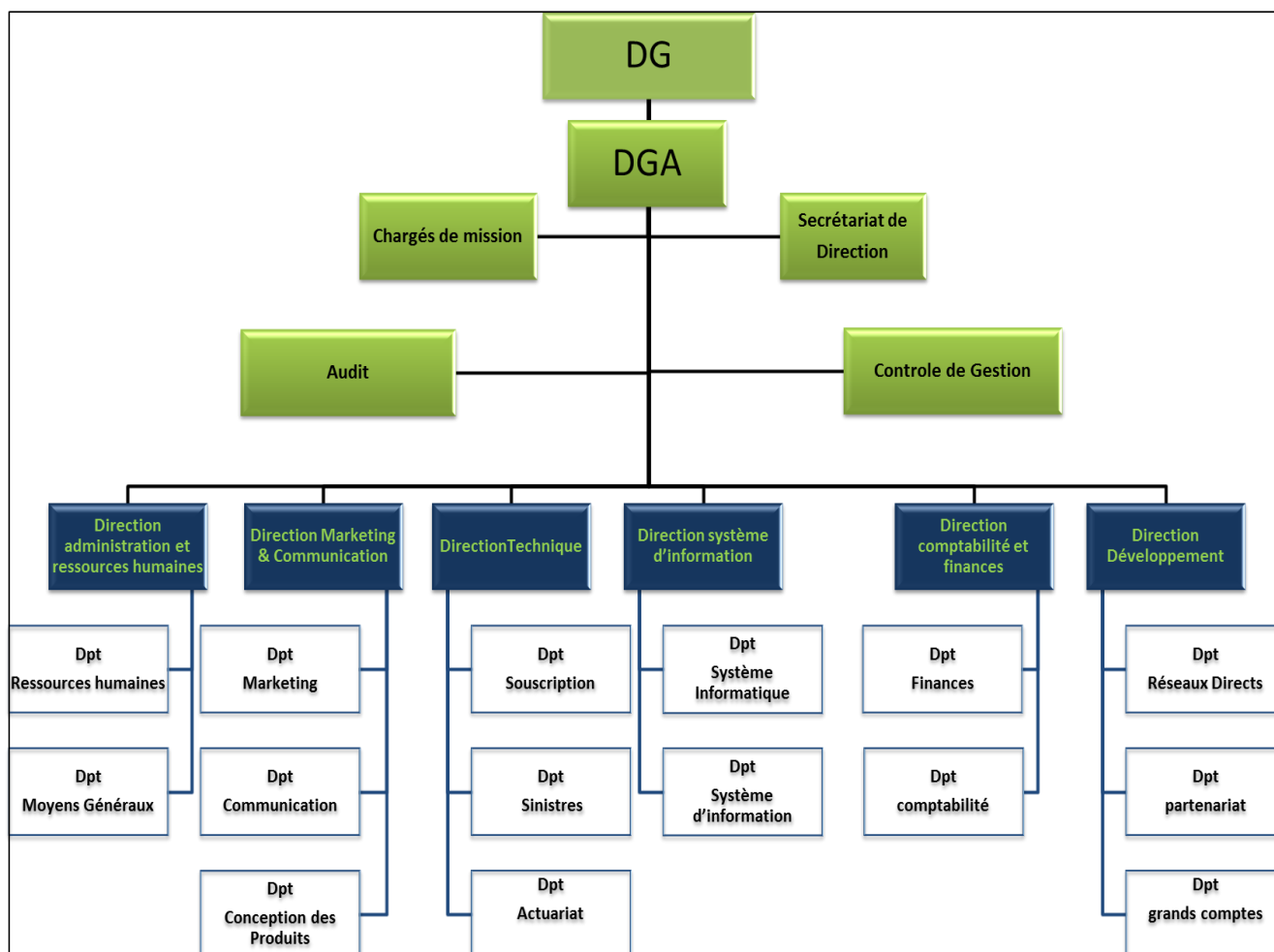
La société est spécialisée dans l'assurance de personnes et elle est agréée pour pratiquer les opérations d'assurance relatives aux Accidents ; Maladie ; Assistance (assistance aux personnes en difficulté, notamment au cours de déplacements) ; Vie-Décès ; Nuptialité-Natalité ; Assurances liées à des fonds d'investissement ; Capitalisation ; Gestion de fonds collectifs ; Prévoyance collective ; et Réassurance en rapport.

AGLIC ou algérienne vie de son appellation commerciale est une société par action (SPA), ces actionnaires sont la CASH, la banque nationale d'Algérie (BNA), et Gulf Insurance group (GIG).

Le réseau de distribution de l'algérienne vie est doté de plusieurs actionnaires et partenaires du secteur financier, la banque BNA est actionnaire et partenaire et elle distribue les produits de l'algérienne vie dans le cadre de la banque assurance, la CASH est aussi actionnaire et partenaire en même temps et elle distribue aussi les produits assurance de personnes de l'algérienne vie dans le but d'enrichir sa gamme de produits dommage, SALAMA ASSURANCES et 2a aussi sont des partenaires de l'algérienne vie et commercialisent tous les produits d'assurance de cette dernière à travers tous leterritoire national.

### 1.4. L'organigramme d'AMANA ASSURANCE :

La société est constituée comme suit :



Source : Le département des ressources humaines d'AMANA ASSURANCE

## 2. Présentation de la BADR (Banque de l'Agriculture et de Développement Rural) :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982. Sous la forme juridique de société par actions.

Depuis 36 ans, BADR Banque soutient activement le développement de son territoire et les projets de ses clients dont le financement de l'agriculture, des industries agroalimentaires et la pêche et de l'aquaculture. Tout autant de domaines la mettent au diapason des banques constituant ainsi un support pour le développement et l'amélioration de l'économie nationale.

Afin d'apporter la plus grande satisfaction à la clientèle, la BADR banque a mis plus de 7000 employés avec une équipe de 1200 chargés de clientèle à leurs écoute à travers ses 321 agences, 39 groupements régionaux d'exploitation déployés sur le territoire national.

### **3. Présentation de la convention de Distribution des produits d'assurance conclue entre la Société d'assurance Prévoyance et santé SAPS et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural –BADR- Sous le N°02/2011 :**

La BADR a intégré la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille. Aujourd'hui, près de 100 agences BADR assurent la distribution de produits d'assurance, elle a conclu une convention avec l'AMANA (SAPS) en 2011 pour commercialiser les produits de ces dernières.

#### **3.1. Conditions de distribution des produits d'assurance<sup>107</sup> :**

- Ordonnance N°95-07 correspondant au 25 janvier 1995 aux assurances, modifiée et complétée ;
- Décret N°07-153 correspondant au 22 Mai 2007 fixant les modalités de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- Arrêté N°60 du 6 Aout 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, Etablissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution ;

#### **3.2. Objet de la convention :**

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

En vertu de la convention et dans le cadre de l'arrêté du 06 aout 2007 susvisé. L'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

#### **3.3. Pouvoirs du mandataire :**

Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurance dans toutes les agences et dans la limite des pouvoirs de souscription ;

Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurance souscrit ;

Relancer le paiement des primes périodiques à l'échéance ;

Recevoir les déclarations de sinistres et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;

Faire signer la quittance d'indemnité par l'assuré ;

Remettre le chèque de règlement des sinistres contre la signature de la décharge ;

Informers par tous moyens les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels ;

---

<sup>107</sup> Convention de distribution des produits d'assurance de AMANA ASSUARANCE par la BADR

**3.4. Pouvoirs de souscription :**

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués sur le tableau 01 ci-dessous;

**3.5. Reversement des primes :**

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, sans pour autant dépasser les délais convenus du commun accord ;

**3.6. Rémunération du mandataire :**

Le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués sur le tableau N°07 et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 aout 2007 susvisé.

**3.7. Obligation des deux parties:****L'assureur s'engage à :**

- Disposer une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance de personnes à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire ;
- Fournir la documentation technico commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance.
- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire concernant l'établissement des contrats, le règlement des prestations ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire.

**Le mandataire s'engage à :**

- Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer au sein des agences prévues les produits d'assurance des autres agences ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs et de souscription ;
- Le respect des normes requises par l'assureur et promouvoir l'image de marque de l'assureur ;

**Tableau 07 : Pouvoirs de souscription du mandataire**

| <b>Produit</b>                                      | <b>Garantie<br/>minimum</b> | <b>Garantie<br/>maximum</b> | <b>Limite d'Age<br/>de souscription</b> |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------|
| <b>ARC (Assurance<br/>remboursement<br/>crédit)</b> | <b>500 000 DA</b>           | <b>2 500 000 DA</b>         | <b>60 ANS</b>                           |
| <b>Assurance voyage</b>                             | <b>50 000 DA</b>            | <b>1 000 000 DA</b>         | <b>65 ANS</b>                           |
| <b>Produit<br/>individuelle<br/>Accidents</b>       | <b>50 000 DA</b>            | <b>1 000 000 DA</b>         | <b>60 ANS</b>                           |
| <b>Santé individuelle</b>                           | <b>50 000 DA</b>            | <b>1 00 000 DA</b>          | <b>65 ANS</b>                           |
| <b>Santé collective</b>                             | <b>1 DA</b>                 | <b>Sans Limite</b>          | <b>65 ANS</b>                           |

**Source : convention AMANA ASSURANCE et BADR**

**Tableau N°08 : rémunération du mandataire**

| <b>Produit d'assurance à distribuer</b>     | <b>Taux de commission</b>                     |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <b>ARC (Assurance remboursement crédit)</b> | <b>10 %</b>                                   |
| <b>Assurance voyage en cas de décès</b>     | <b>Option A : 5%</b><br><b>Option B : 10%</b> |
| <b>Produit individuelle Accidents</b>       | <b>15%</b>                                    |
| <b>Santé individuelle</b>                   | <b>5%</b>                                     |
| <b>Santé collective</b>                     | <b>10%</b>                                    |

**Source : convention AMANA ASSURANCE et BADR**

#### **4- Les produits commercialisés par la BADR au profit d'AMANA :**

##### **4.1- Le produit ARC (Assurance remboursement crédit) :**

Amana assurance se porte garante en cas de décès de l'emprunteur afin de rembourser le solde restant dû, du crédit accordé par la banque et met ainsi à l'abri toute la famille du défunt.

Considéré comme une assurance obligatoire pour tous les crédits accordés par la BADR, et la souscription se passe comme suit :

**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.

**« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 01 »****4-2- Voyage et assistance à l'étranger :**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

**Ce contrat d'assurance combine deux garanties :**

2.1. Une garantie pour les accidents corporels au cours du voyage, un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanente survenu à cause d'un accident.

2.2. Une assistance valable à l'occasion du déplacement à l'étranger qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires servies par « l'assistant » de AMANA a demande de la personne assurée. **« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 02 »**

La tarification de ce contrat repose sur le nombre de voyageurs au courant de la même période, des réductions qui s'appliquent sur les tarifs de base, ses réductions peuvent être comme suit :

**Tableau N°09 : 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

**4-3- Produit individuelle Accidents :**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant la vie professionnelle ou personnelle. **« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 03 »**

**Garantie de base :**

- Décès accidentel et invalidité absolue et définitive.

**Garantie complémentaires :**

- Invalidité permanente
- Frais médicaux
- Incapacité temporaire

**Tarification :**

La prime est calculée sur la base :

- Du capital assuré ;
- De l'âge et la fonction de l'assuré ;

**Tableau N°10 :** La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel »

| Garantie                         | Capitaux et limites                       |
|----------------------------------|-------------------------------------------|
| 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 | 1 500 DA                                  |

**Source :** Département actuariat AMANA ASSURANCE

**4-4- Santé individuelle :**

Cette assurance a pour objet de garantir à l'assuré le remboursement des frais de traitement médical suite à une maladie ou à un accident dont il pourrait être atteint ou victime.

**Garantie obligatoire :** Frais médicaux FMP

**Garantie complémentaire :** Décès et maladie redoutée

**« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 04 »**

**4-5- Santé collective :**

Cette assurance a pour objet de couvrir le personnel d'une entreprise effectivement au travail et ayant adhéré à la police en remplissant en signant un bulletin d'adhésion et en payant la prime d'assurance correspondante aux garanties ci-après accordées conformément aux conditions particulières de la présente police contre les risques suivants:

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

**4-6- Assurance scolaire :**

L'Assurance scolaire garantit le paiement des indemnités lorsque l'élève Assuré, âgé de 3 à 18 ans, est victime d'un dommage corporel à la suite d'un accident couvert au cours de ses activités scolaires et extrascolaires. Ces avantages sont :

- Une couverture optimale durant tout le cursus scolaire de 3 à 18 ans ;
- Deux formules adaptées au budget familial ;
- Cinq niveaux de garanties en cas de décès ;
- Possibilité de souscrire en groupe avec des réductions allant jusqu'à 20%.

**Tableau N°11** : La couverture d'un contrat d'assurance scolaire

| <b>Couverture</b>                                                                                                                                     | <b>Limites</b>                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décès accidentel 03-12 ans (frais funéraire)</li> <li>• Décès accidentel 13-18ans (Capital décès)</li> </ul> | 10 000 DA<br><br>Cinq options : 100 000 – 200 000<br>- 300 000 - 400 000 - 500 000 |
| ITT (Incapacité Temporaire et Total)<br>IPP (Incapacité Partielle permanente)                                                                         | Cinq options : 100 000 – 200 000<br>- 300 000 - 400 000 - 500 000                  |
| Frais d'hospitalisation, médicaux et pharmaceutiques                                                                                                  | 10 000 DA                                                                          |
| Prothèse dentaire                                                                                                                                     | 4 000 DA                                                                           |
| Lunetterie                                                                                                                                            | 3 000 DA                                                                           |

**Source** : Département tarification AMANA ASSURANCE

**Section 2 : Présentation Du Partenariat BNA – AGLIC :****01- Présentation de la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance)**

Créée par les pouvoirs publics le 22 février 2015, Algerian Gulf life Insurance Company par abréviation AGLIC, SPA (Société Par Actions), est spécialisée dans le domaine des assurances de personnes, destinées à la commercialisation.

**Présentation**

Une huitième société d'assurances de personnes est née. En effet, le Journal Officiel de la République algérienne démocratique et populaire (JORADP) porte, dans son numéro 45 du 23 août 2015, l'agrément de la nouvelle société d'assurances de personnes dénommée « Algerian Gulf Life Insurance Company » SPA, par abréviation AGLIC, filiale de la Compagnie d'assurance des hydrocarbures (CASH).

« Algerian Gulf Life Insurance Company » est née d'un partenariat de la CASH avec la « Banque Nationale d'Algérie » (BNA) et la Compagnie Koweitienne d'Assurance « Gulf Insurance Company ».

Les sociétés spécialisées dans l'assurance de personnes sont agréées pour pratiquer les opérations d'assurance relatives aux Accidents ; Maladie ; Assistance (assistance aux personnes en difficulté, notamment au cours de déplacements) ; Vie-Décès ; Nuptialité Natalité;

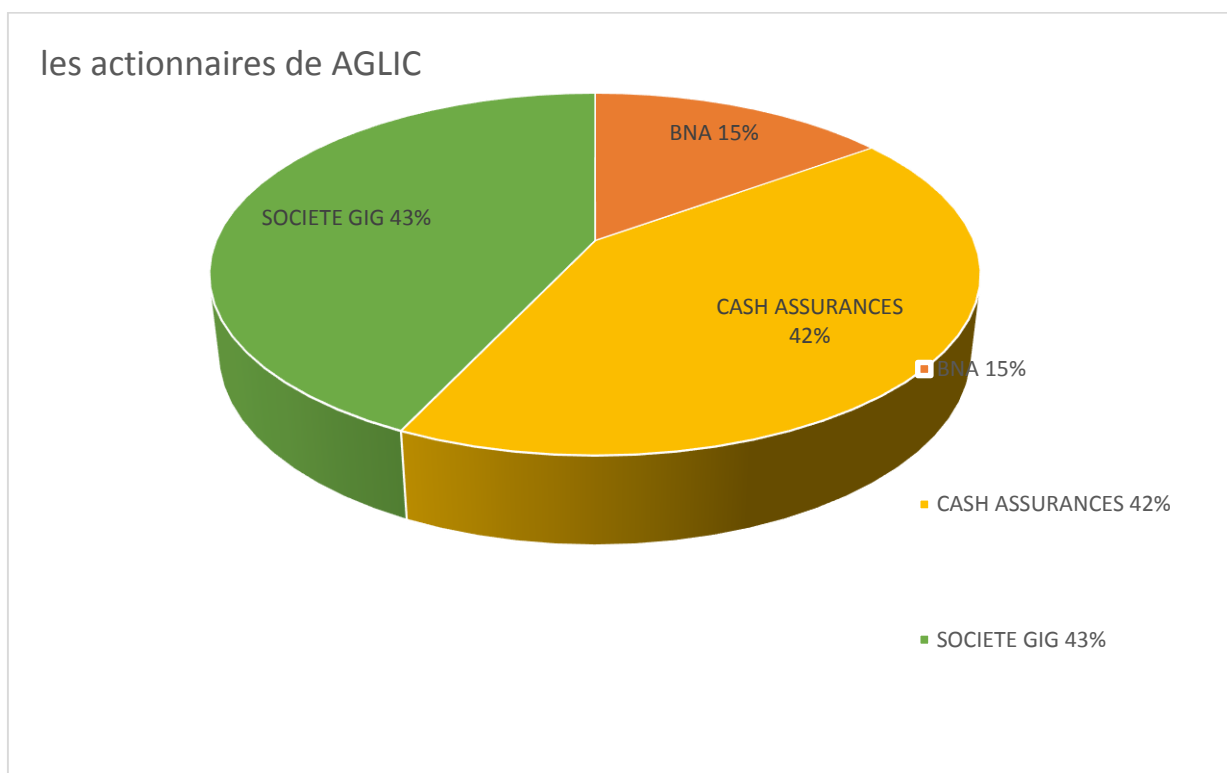
Assurances liées à des fonds d'investissement ; Capitalisation ; Gestion de fonds collectifs ; Prévoyance collective ; et Réassurance en rapport.

Pour rappel, et en sus de la réassurance, le marché national est scindé en deux catégories majeures de sociétés d'assurance (assurances de dommages –AD- et assurances de personnes – AP-).<sup>108</sup>

#### **Les actionnaires :**

- BNA (Banque Nationale d'Algerie) 15% ;
- GIG (Gulf Insurance Group) filiale d'assurance du groupe KIPCO (Koweit Investement Project Company) 42,50% ;
- CASH (compagnie d'assurance filiale de SONATRACH) 42,50%

**Graphe N°02 :** les actionnaires d'AGLIC en pourcentage.



Source : Guide de la bancassurance au sein de l'agence

<sup>108</sup>Site officiel d'AGLIC : [www.aglic.dz](http://www.aglic.dz), consulté le 20/03/2020 à 13h00

## Les principaux produits d'assurance d'AGLIC :

L'assurance de personnes AGLIC Algérie comporte une multitude de produits couvrant à la fois l'assurance prévoyance et les assurances santé (Accidents, Maladie).

- **Assurance voyage et assistance** : c'est une assurance qui permet de bénéficier d'indemnités ou des dommages que nous pouvons subir lors de notre voyage personnel ou professionnel à l'étranger.
- **Assurance accidents corporels** : la garantie dommage corporel est une extension de garantie qui est là pour couvrir les préjudices financiers ou matériels d'un conducteur lorsque celui-ci a subi un accident de la route grave qui implique des blessures physiques importante ; par conséquent des frais de santé élevée.
- **Assurance temporaire au décès** : c'est une assurance spécifique de prévoyance permettant de garantir un capital à nos proches au moment de notre décès.
- **Assurance emprunteur** : c'est une assurance qui couvre généralement les risques de décès, d'invalidité, d'incapacité et pour certain contrats le risque de perte d'emploi. Elle protège à la fois l'emprunteur et l'établissement de crédit.
- **Assurance prévoyance et santé** : c'est une assurance qui couvre la personne contre les maladies graves tels que le cancer.<sup>109</sup>

## 2- présentation de la BNA (La Banque nationale d'Algérie) :

La Banque nationale d'Algérie BNA fait partie du système bancaire algérien, elle est représentée par plusieurs agences estimées à 292 agences réparties sur le territoire national dont l'agence Ouadhias BNA -582-.

La Banque Nationale d'Algérie est une banque universelle créée par l'ordonnance N° 66/178 du 13 juin 1966 suite à la nationalisation et au regroupement du Crédit Foncier d'Algérie et de la Tunisie(CFAT), du Crédit Industriel et Commercial(CIC) et de la Banque de Paris et des Pays Bas(BPPB). Ses statuts lui conféraient pour principales missions le financement de l'agriculture et la participation à la gestion et contrôle du secteur public socialiste.

En 1982, la BNA donna naissance à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural(BADR).

En septembre 1995, elle obtient l'agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

Son capital social s'établit actuellement à 41 600 000 000 DA.

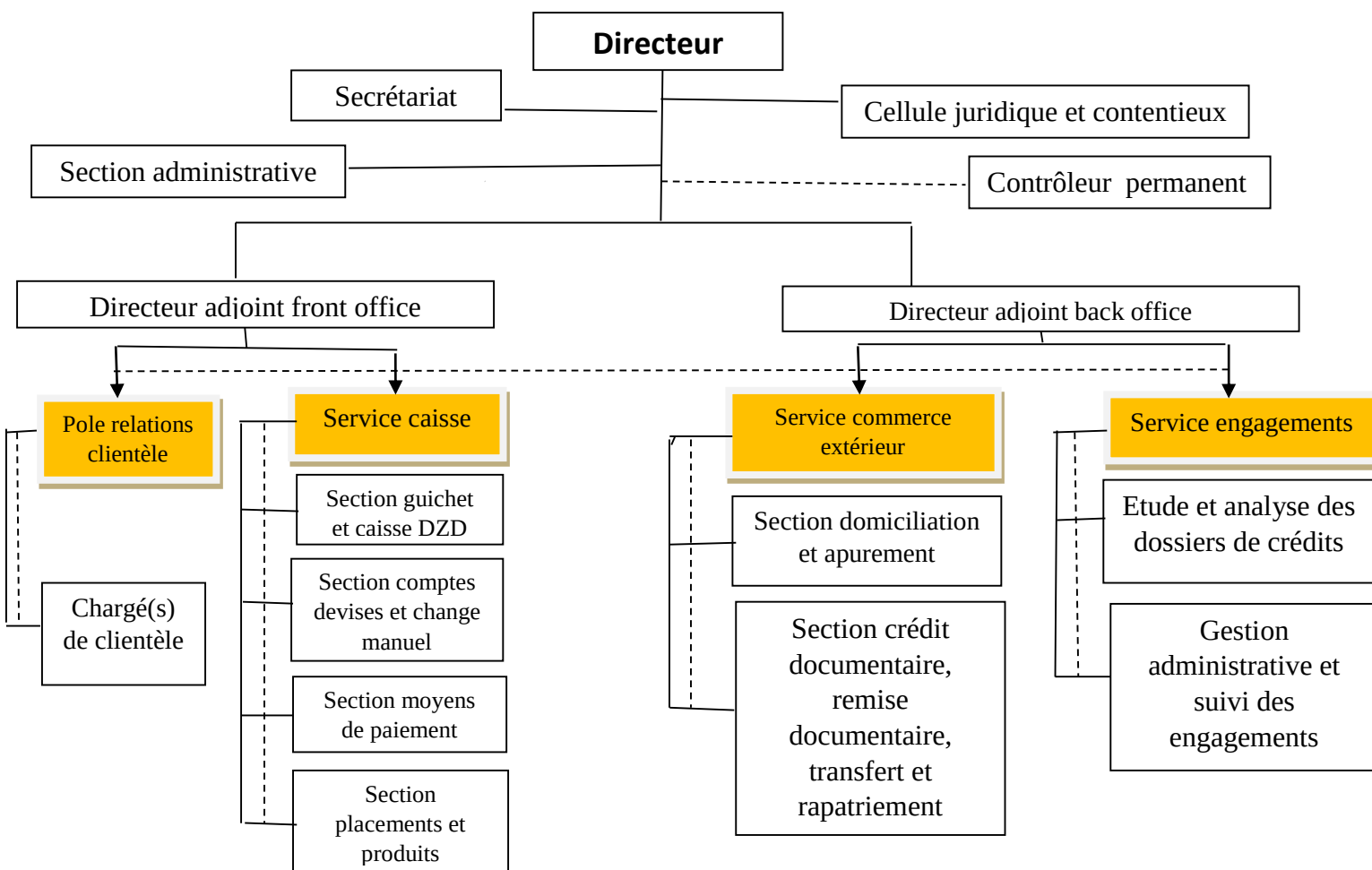
### 2.1/ L'agence BNA 582

Elle est située à Ouadhias centre, 15016, cité des 104 logements, bâtiment A n°1, et relève du Réseau d'Exploitation de Tizi-Ouzou N° 183.

<sup>109</sup>Site officiel d'AGLIC : [www.aglic.dz](http://www.aglic.dz), consulté le 20/03/2020 à 13h00

Cette agence, créée en 1985, est chargée d'accomplir toute les opérations couramment traitées par une banque universelle.<sup>110</sup>

## 2.2/ organigramme de l'agence principale BNA :



### Légende :

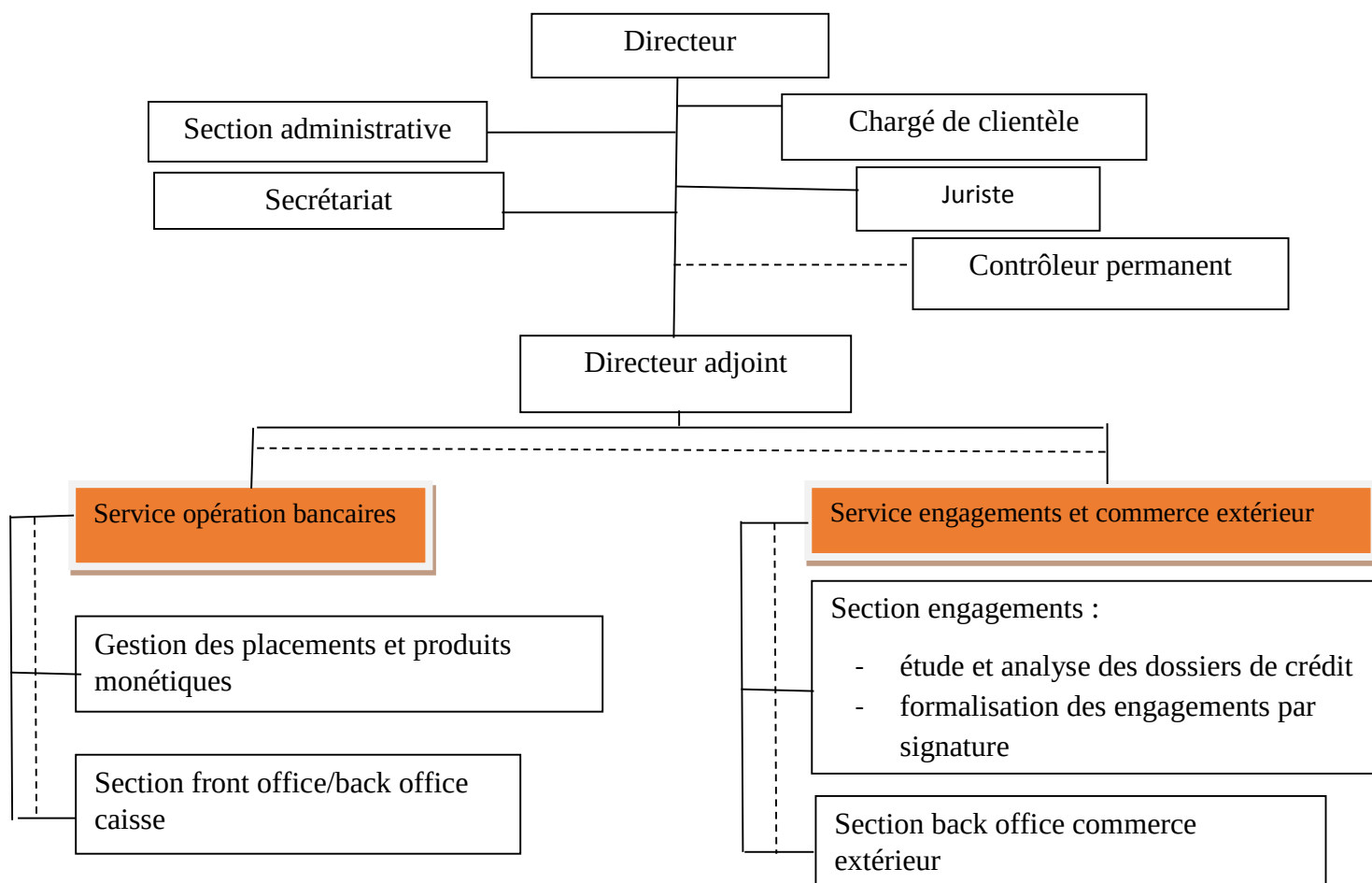
Liaison hiérarchique : —————

Liaison fonctionnelle : - - - - -

Source : Agence BNA 582 OUADHIA

<sup>110</sup>Informations fournies par l'agence

### 2.3. Organigramme de l'agence secondaire :



Source : Agence BNA 582 OUADHIA

#### Légende :

Liaison hiérarchiques : \_\_\_\_\_

Liaisons fonctionnelles : - - - - -

### 03 - Les produits bancassurance commercialisés par la BNA au profit d'AGLIC :

L'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour vente de produits d'assurance.

En vertu de la loi de février 2006 introduction d'accords liants ainsi des institutions bancaires aux compagnies d'assurances dans le marché des assurances :

« Les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution »<sup>111</sup>

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

La BNA a intégré la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille, elle a conclu une convention avec AGLIC en 2017 pour commercialiser les produits de bancassurance. Elle a opté pour cette activité parce que les crédits qu'elle octroie doivent être assuré par les clients et au lieu que les compagnies d'assurance ouvrent d'autre guichets pour vendre ces produits, elles ont préféré d'intégrer ces contrats dans les guichets de la BNA et faire deux opérations au même temps.<sup>112</sup>

Dans cette section nous allons présenter les différents produits d'assurance distribués aux guichets de la BNA, avec les garanties et les tarifs à payer par les assurés :

### 3.1. Assurances de personnes

L'article 60, l'ordonnance 95-70 modifiée et complétée stipule que : « L'assurance de personne est une convention de prévoyance contractée entre le souscripteur et l'assureur et par laquelle l'assureur s'oblige à verser à l'assuré ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminée sous forme de capital ou de rente, en cas de réalisation d'événement ou au terme prévu au contrat. »<sup>113</sup> Le souscripteur s'oblige à verser des primes suivant un échéancier convenu.

Il existe deux types d'assurance de personnes qui sont :

#### 3.1.1. Assurance Voyages et Assistance (AVA) :

L'AVA est régie par les dispositions de l'Ordonnance 95-75 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06-04 « ce contrat couvre l'assuré en cas de maladie ou accident corporel survenu à l'étranger ».

C'est une assurance individuelle ou collective qui permet de bénéficier d'indemnités pour des dommages qu'on peut subir lors de notre voyage personnel ou professionnel à l'étranger. Elle peut ainsi couvrir les frais occasionnés par des soins médicaux, l'annulation d'un voyage, perte de bagages ou accidents....etc.

Toute personne physique âgée de moins de 80 ans peut souscrire un contrat d'assurance au voyage pour une durée déterminée. Sur le contrat d'assurance on peut trouver une ou plusieurs personnes souscrites, soit individuel ou famille (plus de 10 personnes devient un contrat de groupe, par exemple : ensemble des employés d'une entreprise voyageant en à l'étranger pour formation).

<sup>111</sup>Conseil National des Assurances, Op.cit, p.10

<sup>112</sup>D'après le guide d'entretien réalisé avec le personnel chargé de la commercialisation de la bancassurance.

<sup>113</sup>Guide de la bancassurance au sein de la BNA.

Nous retrouvons sur la police d'assurance en première partie les renseignements du souscripteur et si c'est un contrat familial on retrouve aussi ceux des membres de sa famille, leur destination et le montant de la prime à payer ; dans la seconde partie du contrat, on retrouve les garanties assurés et leurs capitaux assurés, ainsi que le numéro à contacter en cas de sinistre et à la fin les signatures des deux parties ; c'est-à-dire le souscripteur et l'agent souscripteur de la banque BNA<sup>114</sup>.

Les garanties offertes par l'assurance-voyage par la société d'assurance AGLIC sont :

### **Les garanties prévues :**

Nous distinguons deux types de garanties :

- Assurance garanties de base par l'Algérienne Vie ;
- Assistance garanties complémentaires par MAPFRE ASSISTANCE.

#### **3.1.2. Assurance garanties de base :**

Garanties de base qui couvre l'assuré en cas de :

**Décès Accidentel** : en cas de décès de l'assuré suite à un accident, le capital garanti sera versé à son bénéficiaire.

**Incapacité Permanant Totale « IPT »** : la perte définitive, partielle ou totale de la capacité à travailler, à la suite d'un accident garanti, ils lui versent un capital égal au capital garanti en cas de décès.

**Incapacité Permanente Partielle « IPP »** : si à la suite d'un accident garanti, l'assuré reste atteint d'une invalidité partielle, ils lui versent une indemnité égale au taux d'incapacité garanti en cas de décès.

#### **3.1.3. Assistance garanties complémentaires**

C'est des garanties qui couvrent l'assuré en cas de difficulté durant son voyage, la prise en charge est assurée en cas de :

- Transport sanitaire ;
- Frais médicaux et pharmaceutiques ;
- Rapatriement de corps suite au décès ;
- Soins dentaires d'urgence ;
- Prolongation de séjour pour convalescence ;
- Visite d'un proche parent si hospitalisation > 5j ;
- Retour prématuré de l'assuré (décès / sinistre au domicile) ;
- Rapatriement des autres bénéficiaires ;
- Défense juridique ;
- Frais de secours et sauvetage ;
- Perte de bagage enregistré, max=40kg ;

<sup>114</sup>Guide de la bancassurance au sein de la BNA.

- Retard de vol ou bagages de plus de 4heures ;
- Avance de caution pénale ;
- Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures ;
- Demande d'information ;
- Expédition de médicament ;
- Annulation de vol ;
- Conseil médical par téléphone ;
- Transmission de messages urgents.

Dans le cas où le voyage n'a pas eu lieu pour cause de refus de visa, le ou les souscripteurs seront remboursés en justifiant avec la notification de refus le motif de refus de visa fourni par le consulat du pays de destination.

### ➤ Critères de tarification

Il existe 04 critères de tarification d'assurance voyage et assistance :

#### 1. Selon le type de contrat

- Individuel ; « Voir un exemplaire du contrat en Annexe 05 »
- Couple (deux personnes) ;
- Groupe (10 membre au minimum a plus de 200) ;
- Famille (03 membre de la famille au minimum a 09 au maximum).

En cas de groupe de personnes voyageant ensemble pour la même destination et au même moment

**Tableau N°12 :** Taux de réduction appliqué sur le tarif individuel

| Groupe de personnes | Taux de réduction applicable sur le<br>tarif<br>Individuelle |
|---------------------|--------------------------------------------------------------|
| De 10 à 25          | -5%                                                          |
| De 26 à100          | -10%                                                         |
| De 101 à 200        | -15%                                                         |
| Plus de 200         | -25%                                                         |

Source : guide de la bancassurance au sein de l'agence

En cas de membres d'une famille voyagent ensemble pour la même destination et au même moment :

La réduction pour enfants de moins de 13 ans ne s'applique pas pour le tarif « famille ».Et aussi le tarif famille ne s'applique pas pour les personnes âgées de plus de 65ans.

#### 2. Selon la durée du séjour

De 8 jours a 01 année (selon le type de contrat)

### 3. Selon la destination

- Zone 01 : Monde entier hors : USA, CANADA, JAPON, AUSTRALIE ;
- Zone 02 : Monde entier

### 4. Selon l'âge

Enfants de moins de 13ans voyageant avec l'un de ses parents : -50%

**Tableau N°13:** Majoration personnes âgées.

| Age de l'assuré | Surprime d'âge |
|-----------------|----------------|
| De 66 à 70 ans  | +25%           |
| De 71 à 75 ans  | +50%           |
| De 76 à 80 ans  | +100%          |

**Source :** Guide de la bancassurance au sein de l'agence

Toute modification de date ou de durée doit se faire 48h avant la date d'effet du contrat.

#### ➤ Clients ciblés :

Tout demandeur d'allocations touristiques ;

Clients détenteurs de comptes devises ;

La clientèle bonne gamme ;

Propriétaires d'agences de voyage ;

Chefs d'entreprise, médecins, pharmaciens, délégués médicaux....

#### 3.1.4. Assurance Décès Emprunteur (ADE)

C'est une assurance limitée à la durée du crédit, qui garantit le remboursement à l'organisme prêteur au capital restant dû en cas de décès pour toutes causes, avant que le crédit ne soit remboursé.

Elle est complétée par la garantie de remboursement du capital restant dû en cas d'invalidité absolue est définitive suite à une maladie ou accident.

L'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) est tout assuré victime d'un accident ou d'une maladie l'obligeant à recourir à l'assistance d'une tierce personne pour l'exécution des tâches

Simple de la vie<sup>115</sup>.

<sup>115</sup>Guide de la bancassurance au sein de la BNA.

## **On a deux types d'Assurance Décès Emprunteur :**

### **3.1.4.1. Assurance Décès Emprunteur « crédit immobilier »**

Le taux appliqué est calculé sur la base de trois critères :

- L'âge de l'emprunteur à la demande d'adhésion ;
- La durée du crédit demandé ;
- L'état de santé et sa profession lors de la demande d'adhésion.

L'adhésion doit être établie sur la base des déclarations de l'emprunteur traduite par la constitution du dossier de souscription.

#### **▪ Constitution du dossier médical**

Reprend les documents à renseigner et à remettre par l'emprunteur en fonction du montant du capital à assurer et de l'âge de l'emprunteur à la souscription.

#### **▪ Vérification du dossier médical**

Le cadre chargé de la bancassurance procédera à la vérification nécessaire qui s'articule notamment sur les points suivants :

- Le nom, prénom, date de naissance et adresse et la profession de l'emprunteur ;
- Chaque question nécessite une réponse par OUI ou NON ;
- Si la réponse à une question est « OUI ». Une précision doit être apportée ;
- La date, le lieu la signature de l'emprunteur suivie de « Lu et approuvé ».

#### **▪ Traitement du dossier médical**

Après traitement du dossier médical, une réponse est transmise à l'agence BNA concernée.

#### **▪ Validation du contrat**

Dans le cas où le dossier relève du pouvoir de souscription agence et ne représentant pas de risque aggravé, le souscripteur procède à la validation de l'adhésion après avoir encaissé la prime d'assurance.

Le risque aggravé peut être constaté lors de la vérification de la demande d'adhésion.

. « **Voir un exemplaire du contrat en Annexe 6** »

### **3.1.4.2. Assurance Décès Emprunteur « crédit à la consommation »**

L'adhésion doit être établie sur la base de la déclaration d'état de santé du client formulée sur la demande d'adhésion.

### ▪ **Constitution du dossier d'adhésion**

Ce dossier se réalise en renseignant une simple demande d'adhésion joignant une déclaration de bonne santé.

### ▪ **Validation du contrat**

Dans le cas où le dossier relève du pouvoir de souscription agence et sans aucune anomalie dans l'état de santé.

A la fin le cadre souscripteur procède à l'édition de 3 exemplaires :

- ✓ Un pour le client.
- ✓ Un pour l'agence.
- ✓ Un pour AGLIC.

Dommages dus à des faits de guerre (étrangère et civile) ;

Dommages intentionnellement causés par l'assuré ;

Dommages résultant de la survenance d'un risque nucléaire.

Les biens assurés par ce produit :

Biens immobiliers (à usage d'habitation) : uniquement les murs et pas le contenu ;

Installations industrielles et/ou commerciales : constructions qui abritent l'activité, équipements qui y sont contenus, marchandises qui y sont contenues.

**« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 7 »**

**Section 3** : les progrès réalisés par les deux compagnies d'assurance de personnes avec les partenaires bancaires :

### **1-Comparatif entre les exercices « 2015-2019 » pour le partenariat AMANA et BADR :**

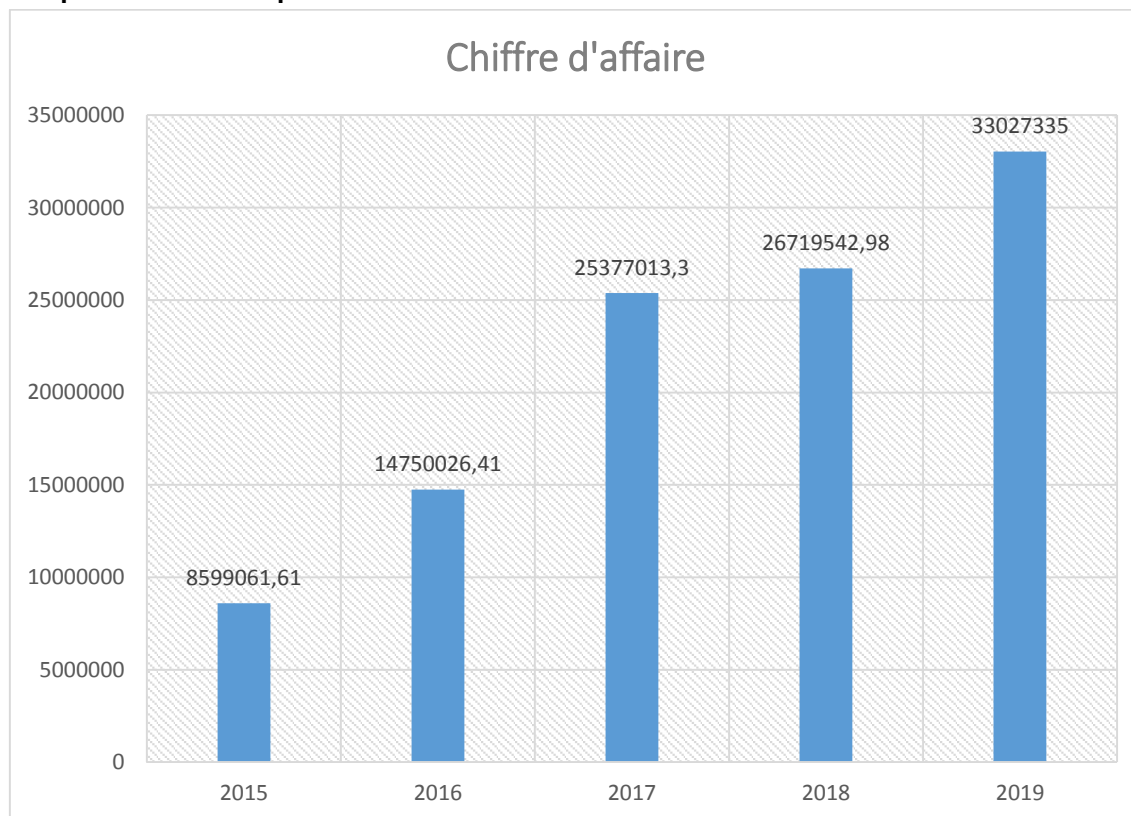
Afin d'avoir un aperçu sur l'évolution de la bancassurance au sein de la BADR-AMANA, nous avons réalisé un comparatif qui résume cette évolution du chiffre d'affaire au cours de cinq (05) années consécutives à savoir 2015.2016.2017.2018 et 2019 à travers le tableau N°14 et le graphe N°03 que nous allons retrouver ci-dessous ;

Après avoir réalisé cette comparaison de chiffre d'affaire par année au profit de la BADR-AMANA, nous allons opter pour un comparatif plus détaillé avec les réalisations de chaque agence régionale de la BADR, voir le tableau N°15 et graphe N°04 ;

**Tableau N°14 : Comparatif Annuel par produit AMANA-BADR**

| PRODUITS                                    | COMPARATIF PRODUIT Bancassurance 2015/2019 |                     |                   |                    |                      |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------|-------------------|--------------------|----------------------|
|                                             | 2015                                       | 2016                | 2017              | 2018               | 2019                 |
| Individuelle Accidents Corporels            | 60 463,00                                  | 61 602,50           | 0,00              | 6 988,2            | 18 331.68            |
| Individuelle ass voyage & assistance        | 8 263 331,15                               | 14 551 863,90       | 25 293 684,3      | 26 712 554,78      | 30 385 673.96        |
| A R C Individuelle                          | 275 267,63                                 | 0,00                | 0,00              | 0,00               | 167 029,36           |
| Rapatriement de corps Individuelle          | 0,00                                       | 107 095,00          | 73 297,00         | 0,00               | 0,00                 |
| Assurance pèlerinage Individuelle           | 0,00                                       | 29 465,00           | 10 032,00         | 0,00               | 0,00                 |
| Assurance Prévoyance de la vie individuelle | 0,00                                       | 0,00                | 0,00              | 0,00               | 2 456 300,00         |
| <b>Total</b>                                | <b>8 599 061,61</b>                        | <b>14 750 026,4</b> | <b>25377013,3</b> | <b>26719542,98</b> | <b>33 027 335,00</b> |

Source : Département bancassurance Amana assurance

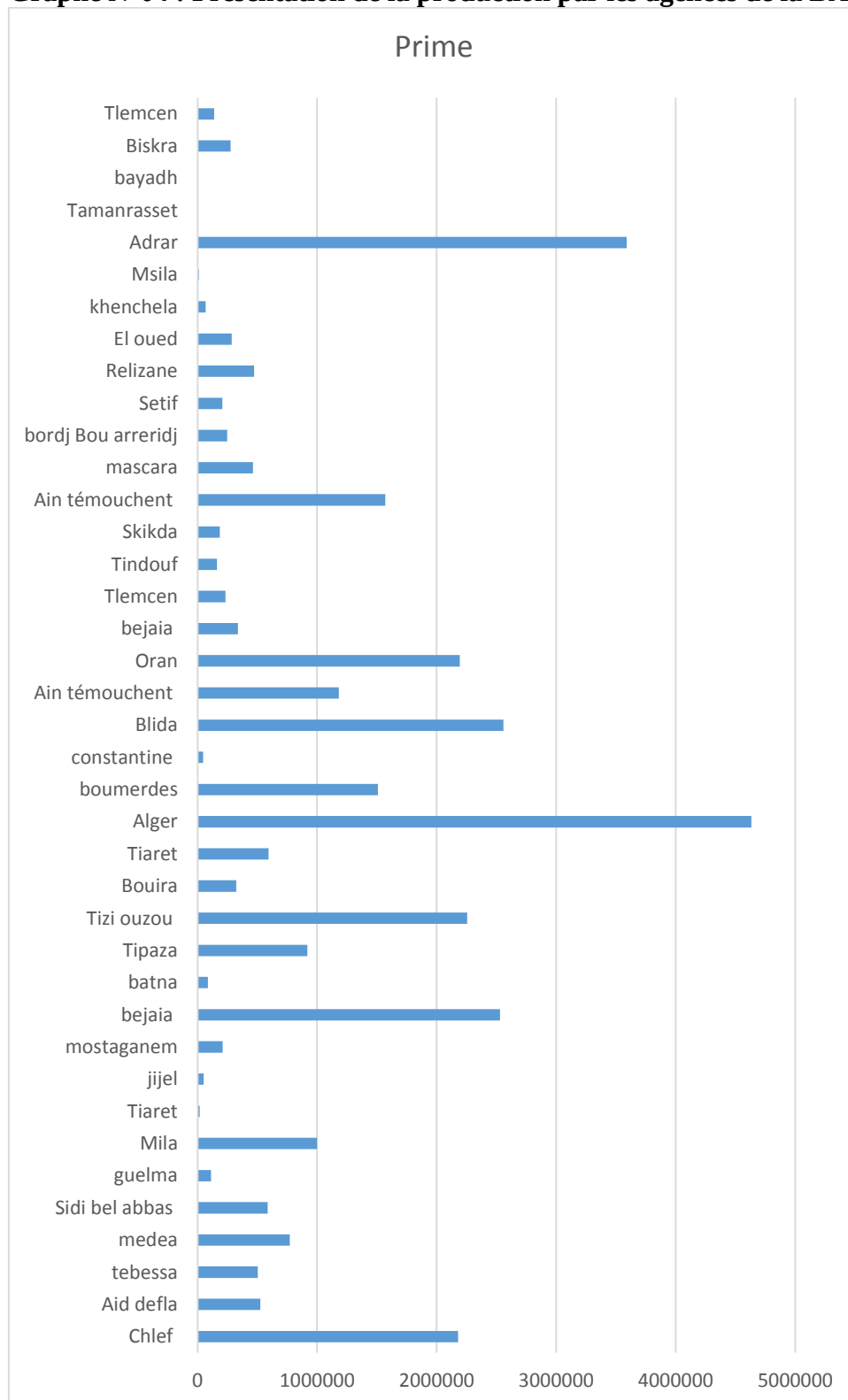
**Graphes N°03 : Comparatif des exercices annuels de AMANA-BADR**

Source : Département bancassurance Amana assurance

Tableau N°15 : Comparatif par Direction régionale

| Direction régionale | Prime         |
|---------------------|---------------|
| Chlef               | 2179962,36 DA |
| Aid defla           | 524315,45 DA  |
| tebessa             | 502319,49 DA  |
| medea               | 771738,08 DA  |
| Sidi bel abbas      | 585434,74 DA  |
| guelma              | 113101,56 DA  |
| Mila                | 997778,96 DA  |
| Tiaret              | 17035,65 DA   |
| jijel               | 49765,46 DA   |
| mostaganem          | 209839,13 DA  |
| bejaia              | 2531179,32 DA |
| batna               | 85093,14 DA   |
| Tipaza              | 919118,75 DA  |
| Tizi ousou          | 2254144,86 DA |
| Bouira              | 323296,01 DA  |
| Tiaret              | 593049,76 DA  |
| Alger               | 4632669,96 DA |
| boumerdes           | 1509047,82 DA |
| <b>constantine</b>  | 44935,3 DA    |
| Blida               | 2559293,23 DA |
| Ain témouchent      | 1182158,95 DA |
| <b>Oran</b>         | 2193540,28 DA |
| bejaia              | 336847,63 DA  |
| Tlemcen             | 233636,03 DA  |
| Tindouf             | 162801,14 DA  |
| Skikda              | 184965,48 DA  |
| Ain témouchent      | 1570111,72 DA |
| mascara             | 464199,27 DA  |
| bordj Bou arreridj  | 246343,33 DA  |
| Setif               | 206409,7 DA   |
| <b>Relizane</b>     | 471724,17 DA  |
| El oued             | 284810,34 DA  |
| khenchela           | 66461,4 DA    |
| <b>Msila</b>        | 10840,4 DA    |
| Adrar               | 3589091,88 DA |
| Tamanrasset         | 1040 DA       |
| bayadh              | 4597,68 DA    |
| Biskra              | 275640,44 DA  |
| Tlemcen             | 138996,13 DA  |

Source : Département bancassurance Amana assurance

**Graph N°04 : Présentation de la production par les agences de la BADR**

**Source : Département bancassurance Amana assurance**

Les remarques pertinentes qu'on peut éventuellement ressortir sur les deux tableaux ci-dessus :

Nous remarquons que le montant de primes réalisées dans le cadre de la bancassurance sur les produits distribués par la BADR est en hausse continue depuis 2015, cette hausse peut ce résumé comme suit :

Produit Assurance de voyage à l'étranger : le nombre des voyageurs est de plus en plus élevé ceci est traduit par l'obligation de ce document dans l'étude du dossier de demande de visa.

En outre, La commercialisation des autres produits reste timide et les chiffres réalisés sont moins par rapport aux objectifs fixés par AMANA ASSURANCE, ceci est traduit par plusieurs points :

- ✓ Le manque de formation des agents chargé de la bancassurance au sein de la BADR et la pénurie d'information au profit de la clientèle de la banque ;
- ✓ Le manque d'efforts fournis par les deux parties (AMANA et BADR) en matière de marketing et de publicité ;
- ✓ Manque de documentation mise à la disposition des clients (brochures, articles) et autres moyens d'information (réseaux sociaux)

A l'exception des produits cités en haut, les autres produits comme individuelle santé et épargne qui n'ont pas été commercialisés en à la suite de non existence d'un logiciel de paramétrage des produits sur la plateforme ;

Le deuxième tableau nous montre l'acheminement et la commercialisation des produits assurantiel par agence bancaire, et en remarque que la région d'Alger à réaliser un chiffre d'affaire élevé par rapport aux autre agences de la BADR, cela est dû aux nombre important de succursale qui se présente sur Alger,

Plusieurs agence de la BADR ne distribue par les produits assurantiel car ils ont pas bénéficier d'une formation de la part de la part de AMANA ASSURANCE.

## 2. Comparatif entre l'état récapitulatif de la production bancassurance de l'année « 2018 » et l'année « 2019 » pour le partenariat AGLIC et BNA (Tableau N°16)

Un comparatif entre l'exercice de 2018 et celui de 2019 a été réalisé pour savoir l'évolution de la bancassurance au sein de la BNA, Tableau N°16

**Tableau N°16 : Comparatif de l'exercice 2018-2019 AGLIC-BNA**

| PRODUITS            | COMPARATIF 2018/2019 |                      |                          |                |
|---------------------|----------------------|----------------------|--------------------------|----------------|
|                     | 2018                 | 2019                 | EVOLUTION EN Million DZD | EVOLUTION EN % |
| Assurance Voyage    | 2 006 473,31         | 2 421 261,67         | 414788 ,36               | 20,67%         |
| Credit-Immobilier   | 6 104 061,52         | 10 004 394,39        | 3900332,78               | 63,89%         |
| Credit-Consommation | 81 936,80            | -36 958,80           | -118895,6                | -145.10%       |
| Cancer du Sein      | 0,00                 | 0,00                 | 0 ,00                    | 0%             |
| <b>Total</b>        | <b>8 192 471,63</b>  | <b>12 388 697,26</b> | <b>4196225,63</b>        | <b>51,22%</b>  |

Source : agence BNA 582

Les remarques dégagées du tableau de comparaison :

- Le produit assurance cancer du sein n'est pas encore commercialisé à cause de non disponibilité du logiciel nécessaire sur la plateforme.
- L'assurance de voyage enregistre un taux de presque 21% suite aux nouvelles agences souscriptrices du produit et aussi les opérations de change qui sont nombreuses au sein de l'agence.
- Le crédit immobilier qui enregistre le taux le plus important qui est de 64% car l'immobilier est le domaine le plus sollicité par l'Agence.

## 3. Enquête par questionnaire auprès des établissements financiers AMANA-BADR et BNA-AGLIC ainsi pour le grand public :

La réussite de la bancassurance, dans le cadre du partenariat entre les banques et les assurances algériennes est liée au premier abord à la nature des produits commercialisés à travers les guichets bancaires, à savoir leurs caractéristiques en terme de simplicité et d'adaptabilité aux besoins des clients, ainsi que leur degré d'acceptabilité par ces derniers.

L'activité de bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leurs portefeuilles.

Donc, et pour étudier l'importance de ces facteurs, on va présenter notre étude exploratoire, effectuée sur la base d'un questionnaire, qui essaie de mettre en évidence le but du partenariat entre les banques et les assurances aussi bien le degré d'information, de connaissance et

d'acceptabilité de la bancassurance par les clients, ainsi que l'importance de la nature des produits offerts, la communication et la formation du personnel des banques.

### 3.1. Méthodologie de recherche :

Notre étude empirique est menée auprès d'un échantillon de 5 responsables des succursales BNA-AGLIC et AMANA-BADR et 50 individus.

Dans notre recherche nous avons suivi une démarche de collecte d'information selon la méthode de contact direct en proposant à nos interlocuteurs un questionnaire. Le choix des responsables d'agence est ciblé et le choix des individus interrogés est aléatoire,

Le dépouillement de l'enquête s'est effectué par l'exploitation et la synthèse des informations recueillies sur le logiciel SPSS et Excel, et ce, par l'utilisation des fréquences simples étant donné que notre étude est une étude exploratoire.

La première étape a essayé de regrouper les informations recueillies après avoir homogénéisé les réponses obtenues. Par la suite, les informations relevant du même thème ont été regroupées ensembles et synthétisées.

### 3.2. Interprétation des résultats :

#### **3.2.1 Les réponses sur le questionnaire (Annexe 08) qui résume les opportunités du partenariat AMANA/BADR :** **Guide d'entretien**

Echantillons réalisé sur Cinq responsables des agences AMANA et les résultats sont comme suit :

**Question N°01 :**

**Statistique et réponse des cinq (05) responsables à la Q N°01 :**

**Tableau N°17 : Pourquoi vous avez opté pour la bancassurance**

|        |                                   | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-----------------------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | Elargir le réseau de distribution | 4         | 80,0      | 80,0               | 80,0               |
|        | Chercher une nouvelle clientèle   | 1         | 20,0      | 20,0               | 20,0               |
|        | Total                             | 5         | 100,0     | 100,0              |                    |

Source : Responsables d'agences AMANA ASSURANCE

Selon les responsables des agences AMANA deux réponses sont possible, 80 % ont répondu par « élargir le réseau distribution » et 20 % restants ont opté pour « Chercher une nouvelle clientèle », pour cela, la compagnie d'assurance opte pour la bancassurance afin d'élargir son réseau de distribution et avoir plus de rentabilité avec le peu d'agence qu'elle possède.

**Question N°02 :****Statistique et réponse des cinq (05) responsables à la Q N°02 :****Tableau N°18 :** Le choix de la BADR comme distributeur de produit d'assurance vie

|        |                                                  | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|--------------------------------------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | Vu le nombre de la clientèle que dispose la BADR | 2         | 40,0      | 80,0               | 40,0               |
|        | La confiance de la clientèle envers la BADR      | 1         | 20,0      | 20,0               | 20,0               |
|        | BADR comme Actionnaire de AMANA                  | 2         | 40,0      | 40,0               | 40,0               |
|        | Total                                            | 5         | 100,0     | 100,0              |                    |

Source : Responsables d'agences AMANA ASSURANCE

Selon notre analyse, 40% des responsables ont opté pour le nombre de la clientèle que la BADR dispose, 20% pour la confiance que les clients ont envers cette banque, 40 % considère la BADR comme actionnaire,

La vision des responsables se penche vers une vision quantitative et non qualitative, donc, les compagnies d'assurance choisissent la banque comme distributeur selon leurs images qu'elles possèdent sur le marché.

**Question N°03 :**

Les produits d'amana sont des produits concurrentiels sur le marché des assurances vie et qui se représente comme suit :

- Assurance voyage à l'étranger
- Assurance-crédit ARC
- Individuelle accident nommé aussi Accident corporel
- Santé collective
- Assurance scolaire
- Produit d'épargne

D'ici peu de temps on va lancer la santé individuelle qui sera très intéressante en termes de garanties pour le grand public.

**NB :** mêmes réponses reçues par les cinq responsables.

**Question N°04 :****Statistique et réponse des cinq (05) responsables à la Q N°04 :****Tableau N°19 :** Intérêt de la banque pour la distribution des produits d'assurance

|        |                           | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|---------------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide |                           |           |           |                    |                    |
|        | Crée de la valeur ajoutée | 1         | 20,0      | 20,0               | 20,0               |
|        | Avoir plus de produits    | 2         | 40,0      | 40,0               | 40,0               |
|        | Intérêt commercial        | 2         | 40,0      | 40,0               | 40,0               |
|        | Total                     | 5         | 100,0     | 100,0              |                    |

Source : Responsables d'agences AMANA ASSURANCE

Concernant cette question, plusieurs réponses ont été reçues, le choix a été fait selon les réponses pertinentes à savoir, 40 % ont opté pour la « diversification de produit au profit de la banque », L'autre moitié opte pour un « intérêt commercial commun » et 20% pour la création de la valeur ajoutée ;

Donc, la banque présente un intérêt lors de la commercialisation des produits assurantiels et c'est grâce à cela que la banque fructifie son chiffre d'affaire et avoir une large gamme de produit à proposer à la clientèle.

**Question N°05 :****Statistique et réponse des cinq (05) responsables à la Q N°05 :****Tableau N°20 :** la demande des produits d'assurance AMANA

|        |                   | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide |                   |           |           |                    |                    |
|        | Forte demande     | 1         | 20,0      | 20,0               | 20,0               |
|        | satisfaisante     | 2         | 40,0      | 40,0               | 40,0               |
|        | Peu satisfaisante | 1         | 20,0      | 20,0               | 20,0               |
|        | Demande faible    | 1         | 20,0      | 20,0               | 20,0               |
|        | Total             | 5         | 100,0     | 100,0              |                    |

Source : Responsables d'agences AMANA ASSURANCE

Ici les réponses sont presque les mêmes par rapport à la demande de la clientèle aux produits d'AMANA ASSURANCE, le responsable qui a opté pour une demande faible a justifié cela par la non atteinte des objectifs fixés et que le seul produit qui se vend pour le moment c'est bien le produit voyage qui est en forte demande.

**Question N°06 :**

**Statistique et réponse des cinq (05) responsables à la Q N°06 :**

**Tableau N°21 :** Avez-vous des produits d'assurance préférable par les clients

|        |       | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | oui   | 3         | 60.00     | 60,0               | 60,0               |
|        | non   | 2         | 40.00     | 40,0               | 40,0               |
|        | Total | 5         | 100,0     | 100,0              |                    |

Source : Responsables d'agences AMANA ASSURANCE

60 % des responsables disent que le client préfère certains produits d'assurance que les autres comme le produit voyage, pour les autres disent que tous les produits sont à la portée de la clientèle.

**Question N°07 :**

En générale, Au niveau de la BADR, les clients qui demandent nos produits d'assurance sont des salariés, fonction libérale et entrepreneurs.

**Question N°08 :**

- Par elle-même.
- En faisant appel à l'un de vos agents d'assurance ?
- La BADR est-elle une intermédiaire ? Ou bien c'est la compagnie d'assurance qui se charge de la gestion de ces produits ?

« La gestion de nos produits ce fait par les agents de la BADR à l'aide du personnel de la direction générale d'AMANA ASSURANCE qui s'en charge du suivi des états de la bancassurance et du règlement des requêtes à distance puisque on possède un même logiciel de gestion NOVANET;

Pour la validation de certain contrats d'assurance comme exemple le Produit ARC crédit, AMANA a fixé une limite de montant à assurer, si ce montant dépasse cette fourchette la gestion de ce contrat d'assurance fera objet d'une approbation siège. »

Ce qu'on peut tirer de cette explication, la compagnie d'assurance met à la disposition de la banque tous les outils nécessaires à la distribution de ses produits d'assurance et la gestion est totalement autonome de la compagnie d'assurance néanmoins, cette dernière à fixer des fourchettes lorsque il s'agit des grands risque.

**Question N°09 :**

Pour le moment on n'a pas pensés à le faire, aucun de nos agents travail chez la BADR, mais on envoie souvent une équipe commerciale pour former le personnel de la BADR de tous les produits assurance qu'AMANA dispose pour bien orienter les clients au sein des agences bancaires.

**Question N°10 :**

Comme j'ai déjà dit en haut, notre équipe se déplace souvent pour encadrer le personnel de la BADR, mais ils ne cessent de revenir vers nous pour des séances de perfectionnements et d'orientation.

Ainsi, le personnel de la banque fait moins d'effort pour bien apprendre les spécificités de nos produits assuranciel afin de bien informer leurs clientèles.

**Question N°11 :** Quels sont les moyens utilisés par votre compagnie pour les informés ?

- Des formations continues au profit du personnel ;
- Des flyers au niveau des agences bancaires ;
- La nouvelle technologie NTIC ( site AMANA, et réseaux sociaux)

**Question N°12 :**

Des produits sont imposés aux clients de la BADR comme exemple produit ARC qui est obligatoire a lorsque un client octroie un crédit ;

Les autres assurances sont au choix selon la demande du client.

**Question N°13 :**

Le développement de la bancassurance au sein de la BADR est souvent justifié par un impact positif Et des progrès remarquable notamment avec la création des nouvelles agences sur le territoire national ce qui a permis de générer des bénéfices avec les commissions qu'elle génère lors de la vente des contrats ;

Aussi, en assurant des crédits octroyés au client de hautes importances permettent à la banque de réduire le risque de non remboursement du crédit de la part des clients et d'assurer l'indemnisation en cas de décès ou d'invalidité permanente ou totale. Ce qui augmenter les liens entre le mondes de l'assurance et des banques,

Parlant de l'impact organisationnel, En premier lieu vis-à-vis du client, la banque ce retrouve en train de géré un actif qui ne lui appartient pas, si le client n'est pas satisfait de la gestion de son contrat d'assurance, la banque risque de le perdre définitivement, En deuxième lieu la difficulté de gérer le nombre important de contrat d'assurance souscrits de la part des client par manque de formation et d'expérience dans le domaine assurantiel.

**Question N°14 :**

Vu le contexte actuel du COVID 19, nous n'avons pas encore établi la situation pour cette l'année 2019-2020, mais vu la situation de 2018-2019 qui fait foi et sur laquelle vous pouvez constater la situation de la bancassurance au sein de AMANA.

Un début prometteur, et un impact positif sur l'évolution des résultats réalisés par notre société d'assurances.

**Question N°15 :** Le développement de la bancassurance est encore limité dans notre pays même si, elle demeure la meilleure formule de distribution pour augmenter le taux de couverture des personnes et un moyen efficace qui a fait ses preuves dans de nombreux pays où l'assurance a été généralisée. Rappelons aussi son intérêt vital dans le développement des assurances ;

Bien qu'étant à un état embryonnaire de son évolution , le partenariat entre sociétés algériennes d'assurance et banques nationales et partenaires étrangers s'annonce plus intéressant.

**Question N°16 :** Différents obstacles que la BADR rencontre à savoir :

- Bug informatique ;
- Difficulté à bien informer les clients de nos produits assurances ;
- Le personnel ne fait pas d'effort pour commercialiser nos produits ;

### **3.2.2 Les réponses sur le questionnaire (Annexe 09) qui résume les opportunités du partenariat BNA/AGLIC :**

#### **Guide d'entretien**

#### **Question N°01 :**

On a opté pour la bancassurance pour la diversification des produits commercialisés, et aussi enrichir le portefeuille bancaire.

#### **Statistiques et réponses des cinq (05) responsables à la Q N° 01 :**

**Tableau N°22 : pourquoi vous avez opté pour la bancassurance**

|                                          | <b>fréquence</b> | <b>pourcentage</b> | <b>pourcentage valide</b> | <b>pourcentage cumulé</b> |
|------------------------------------------|------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------|
| <b>élargir le réseau de distribution</b> | 3                | 85                 | 85                        | 85                        |
| <b>chercher une nouvelle clientèle</b>   | 2                | 15                 | 15                        | 15                        |
| <b>total</b>                             | <b>5</b>         | <b>100</b>         | <b>100</b>                |                           |

Source : Responsables d'agences AGLIC

D'après les 5 responsables des agences AGLIC on a pu avoir deux réponses 85% ont répondues par « élargir le réseau de distribution », et les 15% qui restent optent pour chercher une nouvelle clientèle.

#### **Question N°02 :**

Parce qu'il y a différents nouveaux produits proposés, surtout par rapport au crédit immobilier, et actuellement les maladies cancéreuses.

#### **Question N°03 :**

Les produits commercialisés par l'agence BNA 582 sont :

1/. Assurances de personnes

Assurance voyage et assistance (AVA)

2/. Assurance Décès Emprunteur (ADE)

Assurance Décès Emprunteur « crédit immobilier »

Assurance Décès Emprunteur « crédit à la consommation »

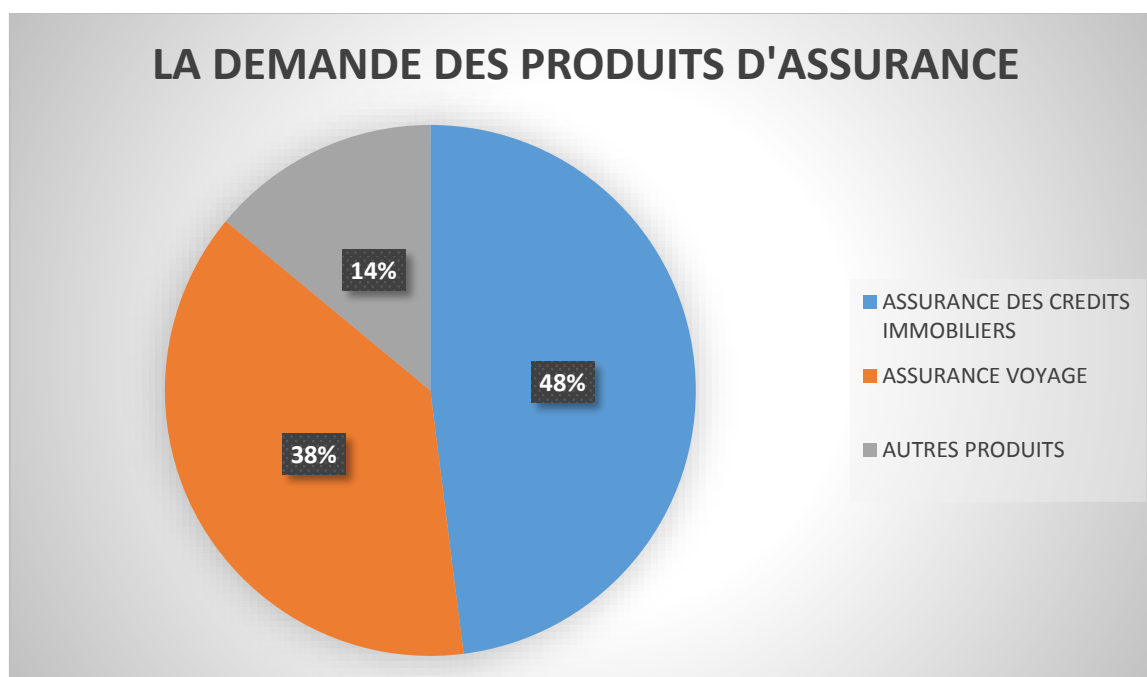
3/. Assurance cancer du sein WARDA.

**Question N°04 :**

La part des produits d'assurance dans le total des produits commercialisés par notre agence, est sous forme de petites commissions qui ne dépassent pas 5% du chiffre d'affaire.

**Question N°05 :**

**Graphe N°05 :** la demande des produits d'assurance au niveau de l'agence en pourcentages



Source : Responsables d'agences AGLIC

La demande de nos produits d'assurance est généralement destinée pour les assurances des crédits immobiliers, elle est souscrite à chaque accord d'octroi d'un crédit pour les professionnels et pour les particuliers ; y a aussi une forte demande par rapport aux assurances voyages, notamment durant les périodes estivales.

**Question N°06 :** quel sont les produits d'assurance les plus demandés par les clients ?

**Statistiques et réponses des cinq (05) responsables a la Q N° 06 :**

**Tableau N°23** : les produits d'assurance les plus demandés par les clients

|              | <b>fréquence</b> | <b>pourcentage</b> | <b>pourcentage valide</b> | <b>pourcentage cumulé</b> |
|--------------|------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------|
| <b>oui</b>   | 4                | 80                 | 75                        | 75                        |
| <b>non</b>   | 1                | 20                 | 25                        | 25                        |
| <b>total</b> | 50               | 100                | 100                       |                           |

Source : Responsables d'agences AGLIC

80% des responsables disent que les clients demandent les produits d'assurances de voyage, vu qu'ils réalisent parfois plus de 70 (soixante-dix), contrats par mois, et le reste 20% disent que tous les produits sont demandés par la clientèle.

**Question N°07 :**

La catégorie des clients qui demandent le plus nos produits, sont généralement les salariés, les bénéficiaires des crédits immobiliers, et aussi ceux qui contractent les assurances de voyage. Beaucoup plus c'est la catégorie de clientèle qui vient du secteur privé.

**Question N°08 :**

C'est une gestion qui se fait simultanément,

Par nous-même on fait le contrat à la souscription de l'assurance avec un logiciel applicatif ou alors un système d'exploitation, et quand il s'agit d'un sinistre par exemple on fait appel pour la compagnie d'assurance pour qu'elle prend en charge les frais et les charges subvenues.

**Question N°09 :**

On a le chargé de clientèle, et le directeur qui s'en occupent de la souscription des contrats d'assurances.

**Question N°10 :**

Oui, on fait des éclaircissements détaillés sur le contrat qui sera souscrit par le client, en plus y a des clauses qui sont édités sur les contrats d'assurances.

**Question N°11 :**

Les moyens utilisés par notre agence pour informer les clients, c'est les moyens de communications (téléphone, ou adresse mail), si le client n'est pas présent, ou alors transmettre l'information directement si le client se trouve au niveau de l'agence par le chargé de clientèle, et aussi toutes les conditions sont mentionnées sur nos contrats d'assurance.

La disponibilité des cartes publicitaires.

**Question N°12 :**

Mis à part l'assurance décès pour crédit immobilier qui est imposé par la banque, les autres sont souscrits au choix du client.

**Question N°13 :**

Les avantages d'assurance du crédit immobilier, qui est une deuxième garantie après l'hypothèque, et prélèvement des commissions à chaque contrat souscrit.

**Question N°14 :**

La formation se fait avant le lancement du produit.

**Question N°15:**

Si oui, la tendance est-elle vers les produits vie ou bien dommage ?

Oui, par exemple on a des contrats en cette période de l'épidémie du COVID19, des clients qui sont bloqués à l'étranger, on leur réalise leurs assurances au niveau de notre agence, pour des prolongations par rapport aux dates de leurs séjours, on fait aussi les renouvellements qui sont gratuitement notamment dans cette période.

En ce qui concerne les dommages pour le moment on n'a pas d'incident ou un cas pareil, mais vis à vis des dommages par rapport aux crédits immobiliers, si on parle du corporel qui veut dire la vie humaine, dans le cas d'un sinistre corporel on intervient concernant les soins par exemple, mais comme le crédit immobilier actuellement c'est un nouveau produit, on n'a pas eu encore un client décédé, pour voir les démarches de mobilisation ou comment gérer le sinistre

**Question N°16 :**

La gestion d'un nombre important de la demande de l'assurance voyage.

L'annulation des contrats, ou l'agence doit obligatoirement saisir par voie courrielle la compagnie d'assurance pour un éventuel accord.

### **3.2.3. Les réponses sur le questionnaire (Annexe 10) dédié aux clients dans le cadre de la bancassurance :**

**Interprétation :****Question 01 :**

Nous avons interprété les informations récoltées sous forme d'un tableau

**Tableau N°24 :** Les réseaux de distribution les plus connus par les clients

| Réseau de distribution | Compagnie d'assurance | Agent général | La banque | Le courtier | Total |
|------------------------|-----------------------|---------------|-----------|-------------|-------|
| pourcentage            | 57%                   | 2%            | 38%       | 3%          | 100%  |

**Source :** Entretiens avec le grand public

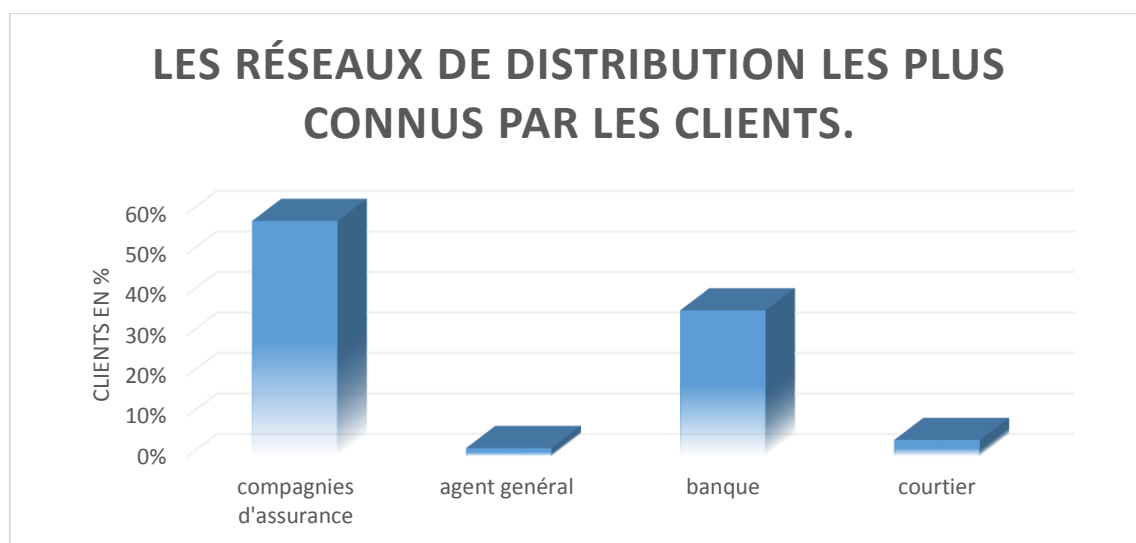
Nous remarquons que les compagnies d'assurance (57%) sont les réseaux les plus connues que les banques (38%).

Les personnes qui sont informées que les banques distribuent les produits assurantiels sont de (38%) ; Cela peut être expliqué par le fait que ce questionnaire a été élaboré à la présence de la bancassurance au sein de la BNA d'où le manque d'information chez les individus.

Le pourcentage concernant le courtier est de (4%), et cela car le courtier s'adresse aux entreprises plutôt qu'aux personnes. Qui ont un accès le plus aux banques et en contact direct avec les banquiers qui peuvent les conseiller et les informer pour choisir les banques comme assureurs, du coup ils seront au courant des produits offerts.

Seulement 2% de notre échantillon connaissent l'agent général, ce qui peut être expliqué par la confusion des individus entre les compagnies d'assurance et l'agent général.

- ✓ On peut donc conclure, que les individus connaissent les compagnies d'assurance et les banques et s'y adressent lors de réalisation d'un contrat d'assurance, ce qui fait apparaître la relation de coopération qui existe entre ces deux établissements, et aussi une forme de concurrence par rapport à la clientèle et la part du marché.

**Graph N°6 :** Les réseaux de distribution des produits d'assurance.

**Source :** Entretiens avec le grand public

**Question 02 :****Tableau N°25 :** produits d'assurance les plus connus

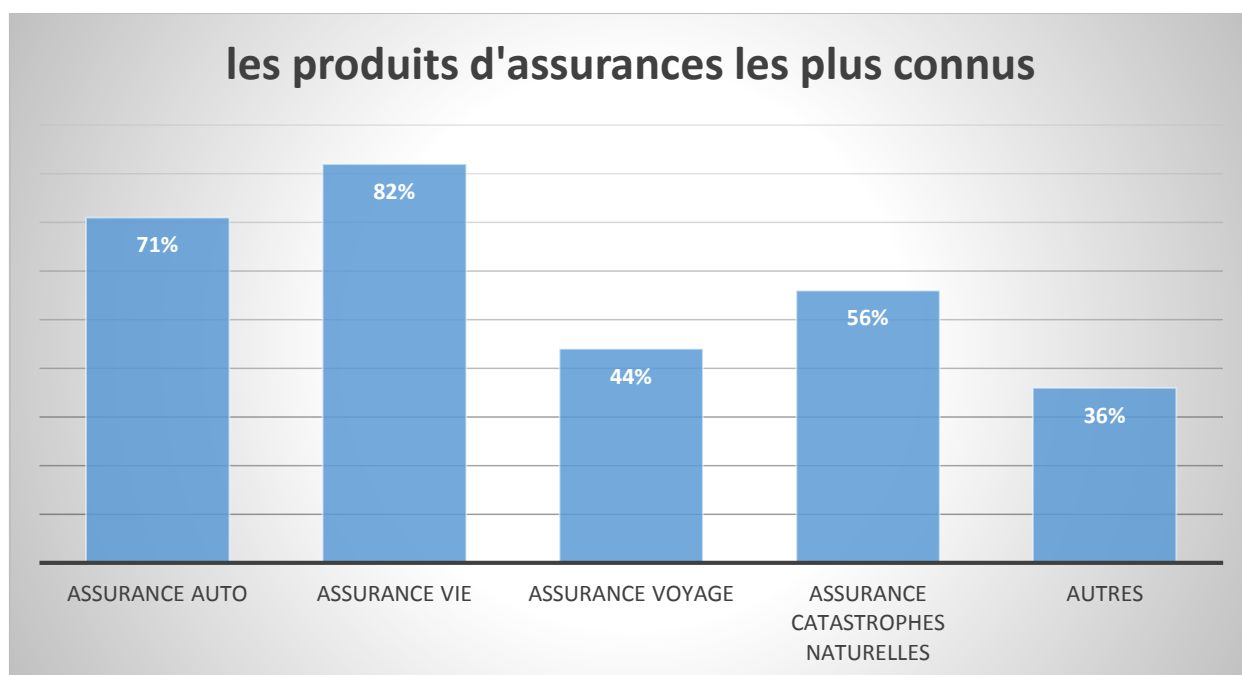
| <b>les produits les plus connus</b> | assurance auto | assurance vie | assurance voyage | assurance catastrophes naturelles | autres |
|-------------------------------------|----------------|---------------|------------------|-----------------------------------|--------|
| <b>pourcentage</b>                  | 71%            | 82%           | 44%              | 56%                               | 36%    |

**Source :** Entretiens avec le grand public.

Nous constatons que les produits les plus connus sont les produits assurance vie avec 82% des observations, on peut expliquer ce résultat par la nature des produits qui sont liés aux contrats des crédits bancaires octroyés, ce qui veut dire signé automatiquement quand le client s'adresse à la banque pour bénéficier d'un crédit.

En deuxième position l'assurance auto avec 71% des observations, un pourcentage important qui est enregistré probablement car c'est une assurance obligatoire, imposée par la loi en Algérie.

En suite l'assurance catastrophes naturelles, et assurance voyage qui sont classées avec des pourcentages importants, peut-être par rapport à l'importance de ces produits chez les individus.

**Graph N°7 : Les produits d'assurance les plus connus par les individus**

**Source :** Entretiens avec le grand public

### **Question 03 :**

Selon vous, la bancassurance est :

Cette question reflète le degré d'information des individus sur les produits assurantiels.

1- La distribution des produits d'assurance par les banques :

On constate que cette première idée est presque acceptée par la moitié de l'échantillon ; en effet 30 % des individus interrogés ont été plutôt d'accord et 22 % ont été tout à fait d'accord ; alors que 18 % ont répondu par « pas vraiment d'accord » et 14 % par « pas du tout d'accord ».

**Tableau 26 : la distribution des produits d'assurance par les banques**

|        |                       | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-----------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | pas du tout d'accord  | 7         | 14,0      | 14,0               | 14,0               |
|        | pas vraiment d'accord | 9         | 18,0      | 18,0               | 18,0               |
|        | neutre                | 8         | 16,0      | 16,0               | 16,0               |
|        | plutôt d'accord       | 11        | 22,0      | 22,0               | 22,0               |
|        | tout à fait d'accord  | 15        | 30,0      | 30,0               | 30,0               |
|        | Total                 | 50        | 50,0      | 50,0               |                    |

**Source :** Entretiens avec le grand public

## 2- La transformation du banquier à la fois en banquier et assureur :

On remarque que 20 % des individus ont été plutôt d'accord et seulement 10 % ont été tout à fait d'accord ; tandis que 40 % l'ont refusé et 20% ont été neutre, c'est-à-dire n'ont pas d'idée claire sur cette définition.

**Tableau 27 : la transformation du banquier à la fois en banquier et assureur**

|        |                       | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-----------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | pas du tout d'accord  | 20        | 40,0      | 40,0               | 16,0               |
|        | pas vraiment d'accord | 5         | 10,0      | 10,0               | 37,0               |
|        | Neutre                | 10        | 20,0      | 20,0               | 65,0               |
|        | plutôt d'accord       | 10        | 20,0      | 20,0               | 87,0               |
|        | tout à fait d'accord  | 5         | 10,0      | 10,0               | 100,0              |
|        | Total                 | 50        | 100,0     | 100,0              |                    |

**Source :** Entretiens avec le grand public.

### 3- Une forme de coopération entre banque et assurance :

Nous constatons les résultats mentionnés sur le tableau ci-dessous :

**Tableau 28 : coopération entre banque et assurance**

|        |                       | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-----------------------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | pas du tout d'accord  | 3         | 6,0       | 6,0                | 6,0                |
|        | pas vraiment d'accord | 5         | 10,0      | 10,0               | 10,0               |
|        | Neutre                | 7         | 14,0      | 14,0               | 14,0               |
|        | plutôt d'accord       | 15        | 30,0      | 30,0               | 30,0               |
|        | tout à fait d'accord  | 20        | 40,0      | 40,0               | 40,0               |
|        | Total                 | 50        | 100,0     | 100,0              |                    |

**Source :** Entretiens avec le grand public

On peut donc conclure à ce stade-là, que les gens croient encore que ces deux secteurs sont totalement indépendants et chacun d'eux a son propre marché et sa propre clientèle, et donc ils ne peuvent pas coopérer ensemble.

Les individus interrogés, et selon notre étude, n'ont pas une idée claire et précise sur la Bancassurance, est cela est dû au manque d'information et de connaissance constatée chez eux.

#### **Question 04 :**

Nous constatons que 70% ou plus des clients au niveau des agences ont répondu par (OUI) car ils savent que les deux banques vendent des produits assurantiels, et cela grâce aux agents spécialisés dans la bancassurance qui informent les clients et font des publicités aux lancements des produits de bancassurance au sein de la BNA et la BADR. Et le reste des individus ne sont pas encore au courant de la vente des produits assurantiels au sein des deux banques à cause du manque d'information.

**Tableau N°29 : Vente des produits assurance BNA et BADR**

|        |       | Fréquence | Pour cent | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Valide | oui   | 35        | 70,0      | 70,0               | 70,0               |
|        | non   | 15        | 30,0      | 30,0               | 30,0               |
|        | Total | 50        | 100,0     | 100,0              |                    |

**Source :** Entretiens avec le grand public

Par conséquent, la méthode actuelle de distribution de produits assurantiels, n'est pas vraiment réussie vu que l'information n'est pas bien communiquée à une certaine partie d'individus, de la part des banques qui commercialisent ces produits.

#### **Question 05 :**

D'après notre analyse nous constatons que la plupart des clients connaissent l'assurance voyage et assistance avec un taux de 62%, la plus l'utilise pour leurs propre voyage

Ensuite on a, l'assurance décès emprunteur avec un taux de 22%, comme les clients ne demandent pas trop de crédit, 16 % assurance scolaire car la majorité des individus renseigné ont des enfants et font référence à ce produit.

#### **Question 06 :**

Sur les 50 individus interrogés, 65% ont souscrit un contrat d'assurance auprès de la BNA et la BADR ce résultat montre que les clients ont vite adapté ce produit beaucoup plus dans l'assurance voyage. Et les 25% qui restent ne sont pas souscrits à un contrat d'assurance.

Et pour les 10 % restante, y en a ceux qui disent que ce sont des produits mal adaptés à mes besoins, et ceux qui disent qu'ils ne font pas confiance concernant les produits commercialisés, et le restent ont une mauvaise image sur l'assurance.

#### **Question 07 :**

D'après notre analyse, 65% des clients préfèrent que ces produits soient distribués par les banques, car ils ont confiance à leur banques, les 35% qui restent préfèrent qu'ils soient distribués par les assurances par connaissance du métier

#### **Question 08 :**

Nous avons enregistré 88% des clients qui confirment que ces produits sont imposés vu que la banque n'accorde pas de crédit sans payer cette assurance, et le reste pensent que ce sont des produits non imposés vu qu'ils se retrouvent dans l'obligation d'assurer leurs crédits alors il est préférable de payer à la banque.

**Question 09 :**

66% des clients sont d'accord pour la commercialisation au sein des banques parce que les produits répondent à leurs besoins et leur permet de rembourser leur crédit en cas de sinistres et aussi ne pas saisir le bien acheté.

Les 34% qui restent sont contre cette commercialisation, ils disent que les produits sont mal adaptés à leurs besoins, ils sont des produits imposés par la banque et ils n'ont pas aussi suffisamment d'information sur ces produits.

**Question 10 :**

Nous constatons que 64% des individus que nous avons interrogé confirment que la commercialisation de la bancassurance répond à leurs besoins avec un niveau de satisfaction moyen à partir de là nous concluons que même si la bancassurance est un nouveau produit pour la BNA et la BADR, la plus grande partie des clients sont satisfaits par ce produit.

**Conclusion :**

Le développement de la bancassurance au sein de la BADR et de la BNA s'accélère suite aux efforts consentis par les compagnies d'assurances AMANA et AGLIC malgré quelques difficultés de commercialisation et pénurie d'information dans les banques concernant les produits d'assurance dû au manque de formations et d'encadrement efficace.

Néanmoins Elle a permis aux deux institutions bancaire, et assurantielle, de diversifier leurs activités et d'élargir leurs gammes de produits proposés à leurs clientèles respectives. Les effets sur leurs activités, leurs résultats d'exercice et leurs personnels indiquent clairement que ce nouveau métier est en passe de s'imposer comme une activité-clé dans le développement de ce secteur financier. En effet, l'intégration des agences de la BADR ET de la BNA dans l'activité de bancassurance est conçue dans un esprit de réalisation des objectifs de rentabilité, elles aspirent à élargir leurs sources de revenus, à rentabiliser leurs réseaux de vente et à renforcer leurs positions concurrentielles par le maintien et l'extension de leurs parts de marché, et aussi la valorisation de l'image de la banque avec la mise à disposition des clients une large gamme de produits incluant les assurances, comme complément aux besoins du marché.

# ***Conclusion générale***

## Conclusion générale :

Comme conclusion générale de notre travail, l'idée générale 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 des établissements bancaires.

La bancassurance est le meilleur moyen pour l'amélioration du secteur des assurances, dont l'objectif principal est de couvrir les besoins de la clientèle et répondre aux exigences du marché.

La banque et l'assurance sont deux métiers liés, qui peuvent établir des facteurs de succès de la bancassurance, ce mode de distributions est distingué par l'avantage d'exploiter les guichets bancaires pour la vente des produits d'assurance, notamment faciliter la commercialisation.

La vente des produits d'assurance à travers les agences bancaires vise un objectif partagé par les deux intermédiaires financiers, qui est l'ouverture du marché de la bancassurance tout en renforçant leurs activités et élargir et diversifier leur gamme de produits proposés pour la clientèle, vu que les banques reçoivent un nombre important de clients, elles consistent de larges opportunités d'offres de produits assurantiels; ce qui rentabilise les comptes des compagnies d'assurance.

La bancassurance permet aux banques de rentabiliser leurs structures, et aux compagnies d'assurances de développer un réseau de distribution plus large pour la commercialisation des produits, avec la confiance qui se trouve entre le client et le banquier, et pas assez au niveau des compagnies d'assurance.

La bancassurance a propagé dans plusieurs pays du monde cela revient à son importance stratégique, d'ailleurs les pays développés considèrent la bancassurance comme une source de richesse vu qu'elle renforce le développement économique et social de leur pays.

L'Algérie a organisé différents accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurances pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien, vu que le pays est tenue de rattraper le retard que connaissent les établissements bancaires et les sociétés d'assurances, et pour cela un accord été introduit par le législateur à travers la loi du 20 février 2006 encourageant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurances.

Cette activité, encourage l'installation de compagnies d'assurance étrangères, « BNP Paribas, CARDIF EL Djazair » ; le développement des assurances de personnes, il est prévu une réglementation des participations banques-assurances, la libération totale du capital minimum, la création d'un fonds de garantie. Dans cette perspective, les banques algériennes se sont vite adhérees à la bancassurance en signant des conventions avec les sociétés d'assurance.

Les banques algériennes ont choisi la vente des produits de la bancassurance, avec la mise en place du mode de gestion (par répartition et par capitalisation) a fin élargir d'avantage leurs gammes de produits, au même temps offrir des services bancaires et assurantiels sans se

déplacer, « au même temps et dans un même lieu » ; et surtout bénéficier des rentrées régulières de fonds pour la croissance des marges bancaires et assurantielles.

L'activité de la bancassurance en Algérie est parfois menacée, ce qui bloque son développement, nous pouvons citer, le manque d'une culture d'assurance, la population algérienne suscrit seulement des polices d'assurance, la vente des contrats d'assurance dommage par les banques reste encore limitée, aussi la réglementation inspirée de la religion qui limite certaines opérations bancaires.

La bancassurance en Algérie est connue seulement par quelques professionnels du métier, il existe des individus qui ne connaissent pas cette activité, ce qui est expliqué par le manque d'informations concernant les produits distribués par la banque, et aussi l'absence de la publicité, on a aussi le personnel qui n'est pas suffisamment formé vu que l'activité n'est pas bien maîtrisée par ce dernier, ce qui peut devenir un risque car présenter un produit de qualité médiocre, peut refléter une mauvaise image de la banque ensuite, la résiliation des contrats.

La bancassurance en Algérie est en son état primitif est appelée à se développer à l'aide de plusieurs éléments favorisant son essor comme la promulgation de textes autorisant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance par un accord de distribution ou une prise de participation, ainsi que le cadre réglementaire et fiscal encourageant les assurances de personnes, introduite par la loi de finance en 2006. De leur côté les banques doivent toutes s'engager dans des voies de bancassurance et mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour assurer un service de qualité qui répond aux attentes de la clientèle tout en se référant aux expériences étrangères dans le domaine.

Durant notre travail de recherche nous avons tenté d'apporter des éléments de réponses à notre problématique, par le fait que les partenariats entre les banques et les assurances algériennes permettent de diversifier avec efficacité la gamme de produits qu'elle distribuent afin de répondre aux besoins de la clientèle, ce qui confirme la première hypothèse. En

effet, en adoptant une stratégie de diversification efficace, la banque pourrait ainsi fidéliser sa clientèle et assurer une croissance des marges bancaires par des entrées régulières de fonds, et une garantie d'un meilleur rendement ce qui confirme aussi notre deuxième hypothèse.

Mais il faut noter qu'en Algérie le chemin est encore long pour le développement de la bancassurance au sein des agences bancaires comme le cas de la BNA et la BADR, elles sont appelées à s'adapter progressivement aux évolutions de la demande de la clientèle, car la diversification des activités des banques notamment sur la distribution des produits d'assurance s'appuie sur des stratégies de bonne gestion et de marketing et aussi de communication.

Pour conclure, nous pouvons dire que les banques algériennes sont appelées à réussir et se développer dans le domaine de la bancassurance le plus vite possible afin d'améliorer l'activité classique des banques en créant de nouveaux centres de profits, et garantir un meilleur rendement, qui permettra l'amélioration substantielle de la qualité des services offerts pour la clientèle.

**Résumé :**

Ce travail a pour objet d'évaluer l'impact de la bancassurance en Algérie. Depuis 2008, les banques et les compagnies d'assurances algériennes ont adopté l'activité de la bancassurance en signant des conventions autorisant les banques à commercialiser des produits d'assurance depuis leurs guichets. Ces partenariats stratégiques ont permis aux deux parties la vente des contrats d'assurance, de diversifier les activités et améliorer la concurrence. Toutefois, et malgré les efforts fournis, l'activité de bancassurance se retrouve encore très en retard par rapport aux standards internationaux en raison de certaines contraintes qui bloquent son développement.

**Mot clés :** bancassurance, banque, société d'assurance, convention, contrat d'assurance.

## ***GLOSSAIRE***

**Assurance** : Est une opération par laquelle une personne (l'assureur) s'engage à réaliser une prestation, dans le cadre d'un contrat d'assurance, au profit d'un autre individu (l'assuré) lors de la survenance d'un risque et moyennant le paiement d'une cotisation ou d'une prime.

**Assurance de dommage** : Regroupe les assurances qui ont pour objet de garantir le patrimoine de l'assuré, elles renvoient à deux réalités : d'une part, les assurances de biens qui servent à couvrir l'indemnisation des dommages qui affectent le patrimoine de l'assuré, et d'autre part, les assurances de responsabilité qui permettent de couvrir les conséquences financières des dommages causés par la faute de l'assuré.

**Assurance de personne** : Est une assurance qui couvre des personnes physiques contre les accidents corporels, la maladie, le décès.

**Assurance en cas de décès** : Assurance par laquelle l'entreprise d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente ou cas de décès d'un assuré.

**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.

**Assurance vie** : Est de garantir le versement d'une certaine somme d'argent (capital ou rente) lorsque survient un événement lié à l'assuré : son décès ou sa survie.

**Assurance voyage** : une assurance voyage compte avec un ensemble de garanties pour couvrir des conséquences des incidents qui peuvent survenir avant et pendant les voyages, les déplacements et les séjours à l'étranger.

**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.

**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.

**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

**Chiffre d'affaire** : Le chiffre d'affaires (CA) est la somme des ventes de biens ou de services d'une entreprise.

**Contrat d'assurance :** est une convention entre un assureur et un assuré qui détermine les droits et les obligations de chacun.

**Commission :** Une commission est le fait de confier un mandat, une charge, une mission à quelqu'un (le commissionnaire, le mandataire) pour faire quelque chose à sa place. Celui qui confie la commission est le commettant. Par extension, le terme "commission" désigne le mandat ou la mission elle-même

**Cotisations :** Somme versée en vue de contribuer à une dépense commune ; quote-part : Payer sa cotisation. Contribution des salariés et/ou de leurs employeurs versée aux différents organismes qui assurent la protection sociale (la Sécurité sociale, l'assurance chômage, etc.).

**Courtier:** Agent qui met en rapport vendeurs et acheteurs pour des opérations de bourse ou de commerce.

**Convention :** Accord de deux ou plusieurs personnes portant sur un fait.

**Domage :** 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...).

**Epargne :** Ensemble des sommes mises en réserve ou employées à créer du capital.

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

**Le souscripteur :** c'est la personne qui souscrit un contrat d'assurance, c'est-à-dire qui signe les différents documents du contrat d'assurance, et qui s'engage à payer les primes dues à l'assureur.

**Mandataire :** un mandataire est une personne qui reçoit, d'un mandant, le mandat de faire un ou des actes juridiques en son nom et pour son compte. Spécifiquement, un mandataire social est une personne physique mandatée par une personne morale (société, entreprise, association...) pour la représenter vis-à-vis de tiers.

**Mutuelle :** Une mutuelle ou société mutualiste est une association à but non lucratif qui offre à ses membres, appartenant à une même branche professionnelle, un système d'assurance ou de prévoyance volontaire.

**Police :** Document signé dans des parties qui constate l'existence et les conditions du contrat d'assurance.

**Prime:** une prime est une somme versée à un salarié, mais distincte de son salaire habituel.

**Rentabilité :** Capacité (d'un investissement) à procurer un bénéfice.

**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.

**Sinistre :** Réalisation de l'événement incertain, créant des dommages.

**Solvabilité :** La solvabilité est la mesure de la capacité d'une personne physique ou morale à payer ses dettes sur le court, moyen et long terme, elle permet d'apprécier la capacité à faire face à ses engagements. L'insolvabilité est l'incapacité à le faire.

**Taux de commission :** est généralement utilisé dans le domaine commercial pour la rémunération d'un commercial ou d'un intermédiaire. Il s'agit généralement d'un taux de commission sur le chiffre d'affaire général.

# *Bibliographie*

## Ouvrage :

1. Alain BORDERIE et Michel LAFFITTE « la bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe » Édition revue banque/France juin, 2004
2. Benoit MARTIN « une brève présentation de la bancassurance », classement établis par la Tribune de l'Assurance, décembre 2009, Publié le 8 mars.
3. Bernard DE GRUYSE « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/ Belgique, 2007.
4. Bernard Yves et Jean-Claude Coli « Dictionnaire économique et financier » Seuil, Paris, 1996.
5. C. CHATIER et KASTLER « perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie N°129, juillet 1996, p18.
6. Chevalier MARJORIE, Carole LAUNAY et Bérangère MAINGY « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », revue focus septembre 2005.
7. Christian DESCAMPS & Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, Ed EMS, France, 2002.
8. Couilbault François, « Assurance de personnes, acteurs, principes généraux et règles techniques », Edition l'ARGUS de l'assurance, 2012.
9. Didier BURG « La bancassurance fait un tabac en Chine », l'argus de l'assurance, 29 septembre 2006.
10. Erik FIDEL « l'assurance, une opportunité pour les banques américaines », banque stratégie N°129, juillet-août 1996.
11. François Guéranger, Finance Islamique – Une illustration de la finance éthique, Dunod, Paris, 2009.
12. J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire ». Edition Economica, Paris, 1993.
13. Jean Pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.
14. J-V Capal et O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale ». Edition Hatier, Paris, 1994.
15. G. VETTORI. "Les économies d'échelle: du concept à l'application, le secteur bancaire suisse", Cahiers de recherche HEC Genève N°2000.21, 2000.
16. Mabrouk HOCINE, Code des assurances Algérie, Edition 2016.
17. MRABET.N, : les principes généraux et règles techniques, université de tunis, Edition 2015.
18. Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhams, Wilshire, great Britain, 1998, P5.
19. Patrick Della Faille, Dirk P, Tirez : « Fusions, acquisitions et évaluations d'entreprises : une approche juridique, économique et financière » ; éditeur : Larcier, année 2001.
20. Philippe NARASSIGUIN, Monnaie, banques et banques centrales dans la zone euro, Ed boek. Belgique, 2004.
21. Pierre MICHAUD « assureurs et banquier: bâtir une relation au service du client », banque stratégie N°129/juillet-août 1996.
22. Roberto CANNATA « la banque italienne : les rapports banque-assurance », banque magazine N°149-mai 1998.

23. Serap O. Gönülal, Takaful and Mutual Insurance - Alternative Approaches to Managing Risks, The World Bank, Washington, U.S.A, 2013.
24. Sylvestre GOSSOU « la distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives », thèse de doctorat en droit privé, FDSS /Université de Poitiers/France, 2005,
25. Sylvie DE CONSSERQUES, la gestion de banque, Ed dunod, France, 2<sup>eme</sup> édition, 1996.
26. Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1<sup>ère</sup> édition, presse universitaire de France, 1997.
27. Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995.

### ***Thèse et mémoires :***

1. Belkadi S. : les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magistère en science économique, université de Tizi ousou.
2. Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.
3. KACI, B, GANA, B. : Le développement de la bancassurance en Algérie, mémoire de master en science économique, université de Tizi ousou.

### *Articles et Revues :*

1. Abdul Rahim Abdul Wahab, Mervyn K. Lewis, M. Kabir Hassan, IslamicTakaful : Business Models, ShariahConcerns, And Proposed Solutions, Thunderbird International Business Review, Vol 43, N°3 , May – June 2007.
2. B.A.IBRAHMIA, « PME et institutions financières islamiques », ADA dialogue, N°2 avril 1996
3. Barkat Mohamed El Amine, l'assurance et l'Islam, contribution à la conférence : Table ronde assurance vie et société, 15/06/2005,
4. Dhafer SAÏDANE « les deux modèles de la bancassurance », la revue : l'expansion, samedi 7juin2007.
5. François MARINI, MONNAIE, BANQUE ET CAPITAL, Ed dalloz, France 2003, P105
6. journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire 2006.
7. Le Conseil Des Services Financiers Islamique et L'Association Internationale Des Contrôleur D'Assurance, Question sur la réglementation et le contrôle du Takaful (assurance islamique), Août 2006,
8. LOUAHEB Karim "La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer ", Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016, CNA, Algérie,
9. Louis REGIMBAL « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009.
10. Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national :La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016.
11. Mohamed Boulif, Panorama des modèles d'assurance Takaful, Contribution au rendez-vous de Casablanca de l'assurance - Quels relais de croissance pour un développement durable de l'assurance ? , Casablanca, Maroc, 16 et 17 Avril 2014,
12. Mr Lamarque, E : « La Bancassurance : compétences clés et limites à son développement » 1997 - Revu du financier, n 109
13. Pascal GRANGEREAU et Mehdi HAROUN « Financements de projets et financements islamiques » Banque et droit, N°97 , septembre –Octobre 2004
14. The world Takaful Report 2012, IndustryGrowth and Preparing for Regulatory change, P07
15. V.KEREN, la bancassurance, 1ere édition presses universitaires de France 1997
16. manel BRAHIMI « le portail de l'assurance en Algérie », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016.
17. Paul Maillard, « Capitalisation et répartition pures ou impures : les régimes mixtes de retraite au travers d'expériences étrangers », Revue d'économie financière, Année 1992.

### *Sites Internet*

1. [www. Trader-finance.FR](http://www.Trader-finance.FR), lexique finance, B
2. [www.abef-dz.org/abef/](http://www.abef-dz.org/abef/)
3. [www.santé-dz.org/algerieinfos/banques publiquesprivé.htm](http://www.santé-dz.org/algerieinfos/banques publiquesprivé.htm)
4. [www.doc-etudiant.fr](http://www.doc-etudiant.fr)
5. [www.argusdelassurance.com](http://www.argusdelassurance.com)
6. [www.algerie-focus.com](http://www.algerie-focus.com)

### *Lois et ordonnances*

1. Article 04, Ordonnance n° 06-04 du 15/07/2006, portant loi de finances complémentaire pour 2006, journal officielle de la république Algérienne, N° 47 du 19/07/2006.
2. Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février2006 relative aux assurances.
3. Article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février2006 relative aux assurances.
4. Article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février2006.
5. Article 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février2006.
6. Aarticle 65 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février2006
7. Article 67 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février2006.
8. JORA, règlement 86-12 du 20 aout 1986 portant sur le système bancaire (article N°17).
9. JORA, règlement 90-10 du 14 avril 1990

### Liste des tableaux et figures :

| Tableau      | Désignation                                                                     |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Tableau N°01 | les différentes banques et établissements financiers en Algérie                 |
| Tableau N°02 | Les différentes formes d'activités des banques et des établissements financiers |
| Tableau N°03 | Les différentes compagnies d'assurance                                          |
| Tableau N°04 | Historique de la bancassurance à l'échelle internationale                       |
| Tableau N°05 | les modèles de la bancassurance                                                 |
| Tableau N°06 | Réseau de distribution AMANA ASSURANCE                                          |
| Tableau N°07 | Pouvoirs de souscription du mandataire                                          |
| Tableau N°08 | rémunération du mandataire                                                      |
| Tableau N°09 | Taux de réduction appliqué sur le tarif individuel                              |
| Tableau N°10 | La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel »                    |
| Tableau N°11 | La couverture d'un contrat d'assurance scolaire                                 |
| Tableau N°12 | Taux de réduction appliqué sur le tarif individuel                              |
| Tableau N°13 | Majoration personnes âgées.                                                     |
| Tableau N°14 | Comparatif Annuel par produit AMANA-BADR                                        |
| Tableau N°15 | Comparatif par Directions régionales                                            |
| Tableau N°16 | Comparatif badr exercice bna 2018/2019                                          |

### Liste des graphiques :

| GRAPHIQUE      | Désignation                                                               |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------|
| GRAPHIQUE N°01 | les actionnaires d'AMANA en pourcentage.                                  |
| GRAPHIQUE N°02 | les actionnaires d'AGLIC en pourcentage.                                  |
| GRAPHIQUE N°03 | Comparatif des exercices annuels de AMANA-BADR                            |
| GRAPHIQUE N°04 | Présentation de la production par les agences de la                       |
| GRAPHIQUE N°05 | la demande des produits d'assurance au niveau de l'agence en pourcentages |
| GRAPHIQUE N°06 | Les réseaux de distribution des produits d'assurance.                     |
| GRAPHIQUE N°07 | Les produits d'assurance les plus connus par les individus                |

### *Liste des annexes*

| <b><i>ANNEXE</i></b> | <b><i>Désignation</i></b>                                            |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------|
| ANNEXE N°01          | Exemplaire du contrat assurance remboursement crédit AMANA ASSURANCE |
| ANNEXE N°02          | Exemplaire du contrat assurance VOYAGE AMANA ASSURANCE               |
| ANNEXE N°03          | Exemplaire du contrat Individuelle accident AMANA ASSURANCE          |
| ANNEXE N°04          | Exemplaire du contrat sante individuel AMANA ASSURANCE               |
| ANNEXE N°05          | Contrat assurance voyage individuel AGLIC                            |
| ANNEXE N°06          | Exemplaire Assurance Décès Emprunteur crédit immobilier AGLIC        |
| ANNEXE N°07          | Exemplaire Assurance Décès Emprunteur crédit à la consommation AGLIC |
| ANNEXE N°08          | Questionnaire Didier aux responsables d'AMANA ASSURANCE              |
| ANNEXE N°09          | Questionnaire Dédié aux responsables d'AGLIC                         |
| ANNEXE N°10          | Questionnaire Dédié aux Grand public                                 |

# *ANNEXES*

### CONDITIONS PARTICULIÈRES Assurance Remboursement Crédit

Police N° : ARC 1076

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006, que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et conditions particulières qui suivent.

|             |                                                    |                   |     |
|-------------|----------------------------------------------------|-------------------|-----|
| CODE AGENCE | 3ST110                                             | CODE PRODUIT      | 101 |
| ADRESSE     | CITE 28 LOGEMENT EPLF BAT AB LOCAL L1<br>BOUMERDES | Tél : 024 943 863 |     |

|          |            |                                      |                                    |
|----------|------------|--------------------------------------|------------------------------------|
| Effet le | 2020-02-18 | Type de crédit : Crédit exploitation | Échéance le : 2021-02-17           |
| Formule  | Individuel | Durée (mois) : 12                    | Mode de paiement : En prime unique |

| SOUSCRIPTEUR                   |                        |                        |  |
|--------------------------------|------------------------|------------------------|--|
| Nom & prénom ou Raison sociale | BERKANE AMINA          |                        |  |
| Adresse                        | BOUMERDES              |                        |  |
| N° téléphone                   | 0555021191             | E-mail :               |  |
| ASSURE1                        |                        | ASSURE2                |  |
| Nom & prénom                   | Madame BERKANE AMINA   |                        |  |
| Date de naissance :            | 31/01/1966             | //                     |  |
| Activité professionnelle       | Sans précision         |                        |  |
| Sexe :                         | Femme                  |                        |  |
| Adresse                        | BOUMERDES BOUMERDES RP | BOUMERDES BOUMERDES RP |  |
| N° téléphone & E-mail :        | 0555021191 /           | /                      |  |

| Garanties                                                                                                                                                                                                            | Capitaux / Limites | Prime nette (DA) |              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|--------------|
| Décès / IAD                                                                                                                                                                                                          | 5000000            | 37 159,76        |              |
| Limite                                                                                                                                                                                                               |                    | Bénéficiaire (s) |              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>En cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive :<br/>A concurrence du capital restant dû au jour du décès ou d'IAD, sans dépasser le capital maximum assuré</li> </ul> |                    | SGA31000         |              |
| Prime nette                                                                                                                                                                                                          | Coût de police     | Droit de timbre  | Prime totale |
| 37 159,76                                                                                                                                                                                                            | 250,00             | 40,00            | 37 449,76    |

Fait à BOUMERDES – le 17/02/2020

Le Souscripteur  
Précédée de la mention « Lu et approuvé »

L'Assureur

Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et de la notice d'informations.

L'Assurance de Prévoyance et de Santé SAPS  
Capital social de 1.000.000.000 de dinars algériens  
rue El Mouiz Ibn Badis (Ex Poirson) El Biar, Alger 16606  
0987640-00/16 NIS - 001116010171365 - NIF 001116098764089  
P (0) 21 790 884/885 Fax : +213 (0) 21 790 871/873  
ana.dz

Exemplaire du contrat assurance remboursement crédit AMANA ASSURANCE



## CONDITIONS PARTICULIERES

## Assurance Voyage et Assistance à l'Étranger

Police N° : AVA384941

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006, que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et conditions particulières qui suivent :

|                                |                                            |                           |                             |
|--------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| CODE AGENCE                    | 16A270 BADR EL HARRACH                     | CODE PRODUIT              | 051                         |
| ADRESSE                        | 02, RUE OULED SIDI CHEIKH BELFORT          | Tel :                     | 021525975                   |
| DURÉE DU VOYAGE (Jours)        | 31                                         | Effet le :                | 20/03/2020                  |
| DESTINATION                    | ESPAGNE                                    | Échéance le :             | 19/04/2020                  |
| Formule: individuel            |                                            |                           |                             |
| <b>SOUSCRIPTEUR</b>            |                                            |                           |                             |
| Nom & prénom ou Raison sociale | Mr CHEKIROU MOURAD                         |                           |                             |
| Adresse                        | CITE OUMEKHOULF MAHMOUD BT40 N° 1/57 BOURO |                           |                             |
| N° téléphone                   | 0557-20-80-77                              | E-mail                    |                             |
| <b>ASSURE</b>                  |                                            |                           |                             |
| Nom & prénom                   | Mr CHEKIROU MOURAD                         | Date de naissance         | 26/01/1981                  |
| Profession                     | Sans précision                             | Sexe                      | M                           |
| Adresse                        | CITE OUMEKHOULF MAHMOUD BT40 N° 1/57 BOURO | EL HARRACH                | 16004                       |
| N° téléphone                   | 0557-20-80-77                              | E-mail                    |                             |
| N° du passeport                | 189861466                                  | Expire-le                 | 23/09/2028                  |
| <b>Garanties</b>               |                                            | <b>Capitaux / Limites</b> | <b>Prime nette (DA)</b>     |
| Accident Corporel              |                                            | 200000 DA                 | 285,71                      |
| Assistance                     |                                            | 30000 EUR                 | 2 357,37                    |
| <b>Prime nette</b>             | <b>Coût de police</b>                      | <b>Droit de timbre</b>    | <b>Montant à payer (DA)</b> |
| 2 643,08                       | 250,00                                     | 40,00                     | 2 933,08                    |

Fait à ALGER- le 19/02 /2020

L'Assureur

Le Souscripteur

Précédée de la mention « Lu et approuvé »

- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et de la notice d'informations.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessus sont conformes, sincères et faites de bonne foi.
- Les bénéficiaires en cas de décès accidentel sont les ayants droits.

Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé S.A.P.S.  
 PA au capital social de 1 000 000 000 de dinars algériens  
 10, Chemin El Moutz Ibn Badi (Ex Porson) El Biar, Alger 16406  
 IC : 11b 0887640-0016 NIS : 001116010171365 NIF 001116098764089  
 tél : +213 (0) 21 790 884/885 Fax : +213 (0) 21 790 871/873  
 www.amana.dz

1

Exemplaire du contrat assurance VOYAGE AMANA ASSURANCE



## NOTICE D'INFORMATION

| GARANTIES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | CAPITAL / LIMITE ASSURE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |            |         |  |          |           |       |  |          |  |       |            |  |             |  |             |  |            |  |            |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------|--|----------|-----------|-------|--|----------|--|-------|------------|--|-------------|--|-------------|--|------------|--|------------|--|
| Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décès accidentel</li> <li>• AP</li> <li>• Frais médicaux et pharmaceutiques</li> </ul> Assistance voyage à l'étranger <ul style="list-style-type: none"> <li>Transport sanitaire</li> <li>Frais médicaux d'urgence</li> <li>Rapatriement de corps en cas de décès de l'assuré</li> <li>Soins dentaires d'urgence</li> <li>Prolongation de séjour pour convalescence</li> <li>Visite d'un proche si hospitalisation du bénéficiaire &gt; 5 j</li> <li>Retour prématuré du bénéficiaire</li> <li>Rapatriement des autres bénéficiaires</li> <li>Défense et recours</li> <li>Frais de secours et sauvetage</li> <li>Perte de bagage, max=40kg</li> <li>Retard de vol ou bagages de plus de 4 heures</li> <li>Avance de caution pénale</li> <li>Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures</li> <li>Service d'information</li> <li>Expedition de médicament</li> <li>Annulation de voyage pour cause décès du bénéficiaire ou maladie grave</li> <li>Conseil médical par téléphone</li> <li>Transmission de messages</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital assuré</li> <li>• % Capital assuré</li> <li>• 10 % du capital assuré</li> </ul> Limite<br>Coûts réels. Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement<br>Zone 1 : 30 000 €, Zone 2 : 50 000 €<br>Cercueil minimum + transport au lieu d'inhumation<br>350 €<br>100 €/ max. 8 j<br>Billet A/R avion cl Y si hospitalisation de + de 5 jrs.<br>Frais réels <table> <tr> <td>Avion cl Y</td><td>5 000 €</td></tr> <tr> <td></td><td>10 000 €</td></tr> <tr> <td>20 € / Kg</td><td>200 €</td></tr> <tr> <td></td><td>10 000 €</td></tr> <tr> <td></td><td>300 €</td></tr> <tr> <td>Disponible</td><td></td></tr> <tr> <td>Frais réels</td><td></td></tr> <tr> <td>Frais réels</td><td></td></tr> <tr> <td>Disponible</td><td></td></tr> <tr> <td>Disponible</td><td></td></tr> </table> | Avion cl Y | 5 000 € |  | 10 000 € | 20 € / Kg | 200 € |  | 10 000 € |  | 300 € | Disponible |  | Frais réels |  | Frais réels |  | Disponible |  | Disponible |  |
| 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"> <li>• 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 ;</li> <li>• Les souscriptions des contrats assurance voyage ou des avenants à distance « de l'étranger » sont formellement interdites.</li> <li>• Pour toute intervention médicale, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'Assisteur avant son retour au pays, dans le cas échéant, il ne pourra prétendre à aucun remboursement ;</li> <li>• Une franchise de 40 Euros reste à la charge de l'assuré en cas de règlement de sinistres ;</li> <li>• Toutes les maladies préexistantes mentionnées dans le dossier médical de l'assuré et confirmées par IPA assistance ne sont pas prises en charge.</li> <li>• 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 ;</li> <li>• Les garanties sont acquises au bénéficiaire lors de voyage n'excédant pas 90 jours consécutifs</li> <li>• 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"> <li>- L'original du contrat ;</li> <li>- La notification de refus délivrée par le consulat sollicité ;</li> <li>- Copie des cinq premières pages du passeport.</li> </ul> </li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |         |  |          |           |       |  |          |  |       |            |  |             |  |             |  |            |  |            |  |
| LE NUMERO DE L'ASSISTEUR EN CAS DE SINISTRE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |         |  |          |           |       |  |          |  |       |            |  |             |  |             |  |            |  |            |  |
| <b>+213 21 98 00 33</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |         |  |          |           |       |  |          |  |       |            |  |             |  |             |  |            |  |            |  |

Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé SAPS  
 PA au capital social de 1 000 000 000 de dinars algériens  
 0, Chemin El Mouiz Ben Badi (Ex Poirson) El Biar, Alger 16606  
 C : 116 0987640-0016 - NIS : 001116010171365 - NIF 001116098764089  
 Tel : +213 (0) 21 790 884/885 - Fax : +213 (0) 21 790 871/873  
 www.amana.dz

2 / 2

Exemplaire du contrat assurance VOYAGE AMANA ASSURANCE



## CONDITIONS PARTICULIERES

## Accidents Corporels Formule COLLECTIVE

Police N° : IAG277

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006, que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et conditions particulières qui suivent :

|             |                                                 |              |             |
|-------------|-------------------------------------------------|--------------|-------------|
| Code agence | 35T110 BOUMERDES                                | Code produit | 012         |
| Adresse     | CITE 28 LOGEMENT EPLF BAT AB LOCAL L1 BOUMERDES | Tél.         | 024 943 863 |
| Effet le    | 16/10/2019                                      | Échéance le  | 14/07/2020  |

## SOUSCRIPTEUR

|                       |                                               |
|-----------------------|-----------------------------------------------|
| Nom ou Raison sociale | Mr JSOA OUELED AISSA                          |
| Adresse               | OULED AISSA WILAYA BOUMERDES35050 OULED AISSA |
| N° téléphone portable | Email                                         |

| Garanties                        | Capitaux assurés (DA) | Franchise | Prime nette (DA)  |
|----------------------------------|-----------------------|-----------|-------------------|
| DECES                            | 1 000 000,00          |           | 100800 0          |
| Invalidité permanente partielle  | 1 000 000,00          | 10%       | 108000 0          |
| Frais médicaux                   | 0                     |           | Pas de changement |
| Incapacité temporaire de travail | 0                     | 07 jours  | Pas de changement |

## DÉCOMPTÉ DE PRIME

| Prime nette (DA) | Coût de police (DA) | Droit de timbre (DA) | Montant à payer (DA) |
|------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| 208 800,00       | 500,00              | 40,00                | 209 340,00           |

Le montant en lettre : 209 340 dinars algérien, zéro centimes

Fait à BOUMERDES- le 25/12/2019

Le Souscripteur

L'Assureur

Précédée de la mention « Lu et approuvé »

- ☐ Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et de la notice d'informations.  
☐ Il déclare, en outre, que les informations ci-dessus sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé SAAPS  
 SPA au capital social de 1 000 000 000 de dinars algériens  
 40 Chemin El Mouz Ben Imed El+ Portico El Bar, Alger 16626  
 RC: 116 0887640-00/16 NIS: 001116010171365 NIF: 001116098764089  
 Tél: +213 (0) 21 790 884885 Fax: +213 (0) 21 792 871873  
 www.amaana.dz

Exemplaire du contrat Individuelle accident AMANA ASSURANCE

**BAREME DES REMBOURSEMENTS DES FRAIS MÉDICAUX PHARMACEUTIQUES ET SOINS ANNEXES**

| NATURE DES FRAIS GARANTIS                                         |                                                                                                                                                                                                | LES LIMITES DES GARANTIES                                                                                                                     |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                   |                                                                                                                                                                                                | 150.000 DA/bénéficiaire/an                                                                                                                    | 200.000 DA/bénéficiaire/an                                                                                                                      | 300.000 DA/bénéficiaire/an                                                                                                                        |
| Sur présentation des pièces justificatives                        |                                                                                                                                                                                                | BASIQUE                                                                                                                                       | MEDIUM                                                                                                                                          | PREMIUM                                                                                                                                           |
| PHARMACIE                                                         | Vignettes vertes 20% en complément du remboursement de la Sécurité Sociale<br>Vignettes rouges                                                                                                 | Total de référence<br>20% des frais réels                                                                                                     | Tarif de référence<br>40% des frais réels                                                                                                       | Tarif de référence<br>60% des frais réels                                                                                                         |
| SOINS MÉDICAUX                                                    | Consultation Généraliste<br>Consultation Spécialiste                                                                                                                                           | 600 DA /acte<br>800 DA /acte                                                                                                                  | 700 DA /acte<br>1000 DA /acte                                                                                                                   | 800 DA /acte<br>1200 DA /acte                                                                                                                     |
| MATERNITÉ<br>(un délai de carence de 9 mois minimum est appliqué) | Consultations pré et post-natales<br>Échographie de grossesse<br>Accouchement normal (frais de séjour en clinique inclus)<br>Accouchement avec césarienne (frais de séjour en clinique inclus) | 800 DA /acte<br>1.200 DA /acte<br>15.000 DA /bénéficiaire/an<br>25.000 DA /bénéficiaire/an                                                    | 1000 DA /acte<br>1.400 DA /acte<br>25.000 DA /bénéficiaire/an<br>35.000 DA /bénéficiaire/an                                                     | 1200 DA /acte<br>1.600 DA /acte<br>35.000 DA /bénéficiaire/an<br>45.000 DA /bénéficiaire/an                                                       |
| ACTES MÉDICAUX DE PRATIQUE COURANTE                               | Petite chirurgie<br>Actes pratiqués par des infirmier(els diplômé(els)-AMI-<br>Actes pratiqués par un Kinésithérapeute sur ordre du médecin -AMMI-                                             | 3.000 DA /bénéficiaire/an<br>600 DA /acte<br>3.000 DA /bénéficiaire/an                                                                        | 4.000 DA /bénéficiaire/an<br>650 DA /acte<br>4.000 DA /bénéficiaire/an                                                                          | 5.000 DA /bénéficiaire/an<br>700 DA /acte<br>5.000 DA /bénéficiaire/an                                                                            |
| ACTES DE SPÉCIALISTES                                             | Radiographie (Scanner et IRM inclus)<br>Échographie (examen vasculaire inclus)<br>Traitement Spéciaux<br>Analyses                                                                              | 10.000 DA /bénéficiaire/an<br>5.000 DA /bénéficiaire/an<br>10.000 DA /bénéficiaire/an                                                         | 12.000 DA /bénéficiaire/an<br>7.500 DA /bénéficiaire/an<br>12.000 DA /bénéficiaire/an                                                           | 15.000 DA /bénéficiaire/an<br>10.000 DA /bénéficiaire/an<br>15.000 DA /bénéficiaire/an                                                            |
| DENTAIRES                                                         | Soins (hors esthétique)<br>Radio<br>Chirurgie dentaire<br>Orthodontie<br>Prothèse                                                                                                              | 8.000 DA /bénéficiaire/an<br>5.000 DA /bénéficiaire/an<br>8.000 DA /bénéficiaire/an<br>6.000 DA /bénéficiaire/an<br>6.000 DA /bénéficiaire/an | 10.000 DA /bénéficiaire/an<br>6.500 DA /bénéficiaire/an<br>10.000 DA /bénéficiaire/an<br>8.000 DA /bénéficiaire/an<br>8.000 DA /bénéficiaire/an | 12.000 DA /bénéficiaire/an<br>8.000 DA /bénéficiaire/an<br>12.000 DA /bénéficiaire/an<br>10.000 DA /bénéficiaire/an<br>10.000 DA /bénéficiaire/an |

|                                                                                   |                                                                                  |                                                       |                                                       |                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| LUNETTERIE                                                                        | Verres optiques<br>Ordinaires<br>Spéciaux<br>Lentilles optiques<br>+<br>Montures | 6.000 DA/bénéficiaire/an                              | 8.000 DA/bénéficiaire/an                              | 10.000 DA/bénéficiaire/an                             |
| HONORAIRES CHIRURGICAUX ET FRAIS ACCESSOIRES A UNE OPERATION -K- (HORS MATERNITE) | sur présentation de la facture                                                   | 20.000 DA /bénéficiaire/an                            | 30.000 DA /bénéficiaire/an                            | 40.000 DA /bénéficiaire/an                            |
| FRAIS DE SÉJOUR EN CLINIQUE                                                       | (hors chirurgie et hors maternité)                                               | 10.000 DA /bénéficiaire/an                            | 15.000 DA /bénéficiaire/an                            | 20.000 DA /bénéficiaire/an                            |
| TRANSPORT SANITAIRE                                                               | En Algérie - sur justificatifs                                                   | 5.000 DA/bénéficiaire/an                              | 7.500 DA/bénéficiaire/an                              | 10.000 DA/bénéficiaire/an                             |
| PROTHÈSES AUDITIVES ET ORTHOPÉDIQUES :                                            |                                                                                  | 10.000 DA /bénéficiaire/an                            | 12.000 DA /bénéficiaire/an                            | 15.000 DA /bénéficiaire/an                            |
| CURE THERMALE - SANATORIUM - PREVENTORIUM                                         |                                                                                  | 1.500 DA par nuit, avec un maximum de 15 jours par an | 1.500 DA par nuit, avec un maximum de 15 jours par an | 1.500 DA par nuit, avec un maximum de 15 jours par an |

Il est précisé que le total des remboursements de la sécurité sociale et de l'assureur ne peut dépasser le montant des frais réels engagés par l'adhérent.

- Les Frais Médicaux et Pharmaceutiques sont couverts uniquement sur le territoire algérien.

\*Le plafond par adhérent concerne la somme des remboursements effectués par les bénéficiaires.

**Assurance Voyage et Assistance**  
**Police N° 00582.2020.10.18.2.1.08626**

Contrat régi par l'ordonnance 95/07 du 25-01-1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 20-02-2006.  
Que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil aux conditions générales qui précèdent et celles particulières qui suivent, l'Algérienne Vie garantit:

| Agence              |                 |         |                          |
|---------------------|-----------------|---------|--------------------------|
| Agence              | 00582           | Adresse | LES OUADHIAS             |
| Téléphone           |                 | E-mail  | ag.LESOUADHIAS582@bna.dz |
| Apporteur d'affaire | Affaire directe |         |                          |

| Souscripteur             |                                      |        |  |
|--------------------------|--------------------------------------|--------|--|
| Nom et Prénom/ R.Sociale | YANTREN GHILES                       |        |  |
| Adresse                  | ASSIF BOULMA CNE TIZI N TELATA 15050 |        |  |
| Téléphone                | 0561 12 16 75                        | E-mail |  |

| Assuré             |                                      |              |              |
|--------------------|--------------------------------------|--------------|--------------|
| Nom et Prénom      | YANTREN GHILES                       |              |              |
| Adresse            | ASSIF BOULMA CNE TIZI N TELATA 15050 |              |              |
| Téléphone          |                                      | E-mail       |              |
| D.Naissance        | 28/06/1988                           | N° Passeport | 197618425    |
| Option             | Classic                              | Formule      | Individuelle |
| Effet le           | 02/03/2020                           | Echéance le  | 08/03/2020   |
| Zone de Couverture | ESPAGNE                              |              |              |

| Garanties         | Capitaux-Limites | Prime Nette (DA) |
|-------------------|------------------|------------------|
| Accident Corporel | 200 000.00 DA    | 164,00           |
| Assistance        | 30 000.00 EU     | 1 008,86         |

| Prime Nette | Cout de Police | Droit de timbre | Montant à Payer (DA) |
|-------------|----------------|-----------------|----------------------|
| 1 172,86    | 250,00         | 40,00           | 1 462,86             |

Le Souscripteur reconnaît que les présentes Conditions Particulières ont été établies conformément aux renseignements qu'il a donné lors de la souscription du Contrat.  
Le Souscripteur reconnaît également avoir été informé du contenu des Conditions Particulières et des Conditions Générales et avoir été informé du montant de la prime et des garanties dues.

**Le montant à payer en lettres**

mille quatre cent soixante-deux Dinars et quatre-vingt-six Centimes

**Le souscripteur**  
Précédé de la mention «Lu et approuvé»

le 01/03/2020  
L'assureur

**Annexe N°05**

Pour toute modification du contrat, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur 48 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, ou du dernier avenant

## NOTICE D'INFORMATION

| Garanties                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Limites/Capital-(Franchises)                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <i>Assurance</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                         |
| Décès Accidentel (pour les personnes âgées de plus de 13 ans)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 200 000 DZD                                             |
| Incapacité Permanente Accidentelle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 200 000 DZD                                             |
| <i>Assistance</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                         |
| Transport sanitaire                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Frais réels                                             |
| Prise en charge des frais médicaux, pharmaceutiques, d'hospitalisation et chirurgicaux                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Zone 1 : 30 000 EU (40 EU) / Zone 2 : 50 000 EU (40 EU) |
| Prise en charge des soins dentaires d'urgence                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 1 000.00 EU (30 EU)                                     |
| Prolongation de séjour                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 100 EU / Jour (8 Jours Max)                             |
| Frais de secours et sauvetage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 1500 EU / bénéficiaire/événement                        |
| Visite d'un proche parent                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 100 EU / jour (4 Jours Max)                             |
| Rapatriement de corps en cas de décès                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Frais réels                                             |
| Retour prématuré du Bénéficiaire                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1 000.00 EU                                             |
| Rapatriement des autres Bénéficiaires                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Frais réels                                             |
| Retard de vol et de livraison de bagages                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 1 80 EU                                                 |
| Perte de bagage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 20 EU /Kg, 40Kg Max                                     |
| Assistance Juridique                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 4 000.00 EU                                             |
| Avance de caution pénale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 10 000.00 EU                                            |
| Transmission de messages urgents                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Illimité                                                |
| Manquement de correspondance                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 100 EU                                                  |
| Annulation de voyage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Frais de voyage non récupérables                        |
| Informations                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Illimité                                                |
| <b>NOTE AUX CLIENTS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                         |
| <p>-Les souscriptions des contrats assurance voyage ou des avenants à distance « de l'étranger » sont formellement interdites.</p> <p>-En cas de sinistre, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'Assisteur avant d'engager toute dépenses, dans le cas échéant, il ne pourra prétendre à aucun remboursement.</p> <p>-Le remboursement des contrats assurance voyage se fait uniquement dans les cas suivants:</p> <p>+Le refus de VISA;</p> <p>+Le décès d'un proche ; ascendant, descendant, conjoint ;</p> <p>+Incapacité de l'assuré à voyager pour cause d'état de santé ;</p> <p>-Le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant :</p> <p>+ L'original du contrat</p> <p>+ Justificatifs sus-cités</p> <p>+ Copie des cinq premières pages du passeport</p> <p>+ Refus de visa</p> |                                                         |
| <p>-Contact:</p> <p>+ Monde entier : TEL : +213 98 00 90 – FAX : +213 21 98 00 07.</p> <p>+ Mail : medical.alger@ip-assistance.com</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                         |

Assurance Emprunteur-Crédit immobilier

N° d'adhésion: 7863

| Agence    |              |         |            |
|-----------|--------------|---------|------------|
| Code      | 00582        | Adresse | tizi ouzou |
| Téléphone | 0775 55 18 0 | E-mail  |            |

| Emprunteur      |                             |             |            |
|-----------------|-----------------------------|-------------|------------|
| ID Emprunteur   | 58200000                    | Quotité     | 100,00 %   |
| Nom et Prénom   |                             |             |            |
| Nom jeune fille |                             | D.Naissance | 07/06/1990 |
| Adresse         | AIT DJEMAA CNE AIT BOUADDOU |             |            |
| Téléphone       | 0657914230                  | E-mail      |            |

| Adhésion |            |             |            |
|----------|------------|-------------|------------|
| Effet le | 15/12/2019 | Echéance le | 13/12/2059 |
| Durée    | 40 Ans     |             |            |

| Garanties et Capital assuré (C.F)  |                  |
|------------------------------------|------------------|
| Garanties Décès /IAD Toutes causes | 7 089 243,03 DZD |
| Prime Totale                       | 249 243,03 DZD   |

Le montant à payer en lettres

deux cent quarante-neuf mille deux cent quarante-trois Dinars et trois Centimes

- Je souhaite m'assurer contre le risque de décès,Invalidité Absolue et Définitive sur le capital restant dû a l'exclusion des impayés, au profit de BNA.
- Je déclare avoir pris connaissance de toutes les conditions d'assurance.
- Je suis informé(e) que conformément a l'ordonnance n°95-07 modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 Février 2006, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entaine la nullité de l'adhésion à l'assurance.

tizi ouzou le 27/01/2020

Signature de l'Emprunteur  
Précédé de la mention «Lu et approuvé»

Signature et cachet de l'agence



## Assurance Emprunteur-Crédit immobilier

### Notice d'information

La présente notice est destinée à l'emprunteur ayant adhéré à la convention de groupe N°900.2017.10.20.2.00001 souscrite par de BNA auprès de l'Algérienne Vie, précisant le contenu et les limites des garanties offertes.

#### I. OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat a pour objet de garantir à la BNA, durant la période de validité des garanties, le règlement du capital restant dû en cas de Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré emprunteur.

#### II. LES RISQUES GARANTIS Décès (code: 20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû suite au décès de l'assuré jusqu'à l'âge de 75 ans révolus. Invalidité Absolue et Définitive (IAD) (code:20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû en cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré, en cours de validité du présent contrat, quelle qu'en soit la cause jusqu'à l'âge de 60 ans révolus.

#### III. PRISE D'EFFET DES GARANTIES

L'admission à l'assurance est effective qu'à compter de la date de l'octroi du crédit pour les garanties Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) sous réserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditions prévues dans l'Article IV.

#### IV. PERSONNES ADMISSIBLES

Sont admissibles à la présente couverture, toutes les personnes physiques, signataires d'un contrat de crédit auprès de BNA et n'ayant pas atteint l'âge de 74 ans révolus à la date de signature du contrat de crédit.

Pour pouvoir bénéficier de l'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitter de la déclaration de bonne santé et/ou de toutes formalités médicales exigées par l'Assureur.

#### V. MONTANT DE LA GARANTIE

Le montant de la garantie est égal au solde du capital restant dû à la date du décès de l'adhérent, ou à la date de constatation médicale de l'état ayant entraîné l'Invalidité Absolue et Définitive de l'adhérent reconnu par l'Assureur, à l'exclusion des impayés.

#### VI. CESSATION DE LA GARANTIE

La garantie prend fin :

- Lorsque le solde du crédit est égal à zéro ;
- A la date de mise en jeu de la garantie ;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitter pas de la prime d'assurance.

#### VII. BENEFICIAIRES DE LA GARANTIE

En cas de survenance de l'un des risques couverts, le capital assuré est versé à BNA en sa qualité de prêteur.

#### VIII. RISQUES EXCLUS

- Le suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années qui suivent la date d'effet du contrat ou sa remise en vigueur s'il a été interrompu. En cas d'augmentation des garanties, le suicide volontaire et conscient est exclu pour le supplément de garanties pendant les deux premières années suivant la prise d'effet de cette augmentation ;
- Le meurtre par le bénéficiaire ;
- L'accident aérien survenu au cours de vols acrobatiques ou d'exhibitions, de compétitions ou tentatives de record, de vols d'essai ou de vols sur un appareil autre qu'un avion ou un hélicoptère ;
- En cas de guerre étrangère ;
- Ivresse manifeste ou alcoolémie, lorsque le taux d'alcool dans le sang est égal ou supérieur à un gramme par litre de sang ;
- Usage par l'assuré de drogues ou de stupéfiants non ordonnés médicalement ;
- Guerre civile, émeutes ou mouvements populaires, actes de

terrorisme ou de sabotage, participation de l'assuré à un duel ou à une rixe (sauf cas de légitime défense) ;

- Désintégration du noyau atomique ou radiations ionisantes ;
- Accident dû à la participation de l'assuré, en qualité de conducteur ou de passager à des compétitions de toute nature entre véhicules à moteur et à leurs essais préparatoires ;
- Des vols sur ailes volantes, ULM, delta plane, parachute ascensionnel et parapente ;
- Pratique par l'assuré d'un sport quelconque, à titre professionnel ;
- Les invalidités résultant de grossesse, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ou de ses suites ne seront garanties qu'en cas de complication pathologiques ;
- Les invalidités résultant d'affections neuro psychiques (sous toutes leurs formes) ne sont garanties qu'après six mois d'arrêt de travail.

#### IX. PRIME D'ASSURANCE

La prime d'assurance est indiquée sur le bulletin d'adhésion à l'assurance.

#### X. DECLARATION DES SINISTRES ET PIECES JUSTIFICATIVES

Pour tout sinistre, les pièces suivantes doivent être adressées à l'Agence de BNA de l'adhérent dans les meilleurs délais :

En cas de décès :

- L'acte de naissance de l'Emprunteur ;
- L'acte de Décès de l'Emprunteur ;
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions sur la maladie ou l'accident à la suite duquel l'Assuré a succombé ;
- Tout document officiel établi à la suite du décès ;
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier initial certifié conforme à la date du décès par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite ;
- Un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour du décès et qu'il n'est intervenu aucun vénérent juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré ;

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) :

L'Assuré, ou en cas de force majeure, son mandataire autorisé doit apporter la preuve de son état à l'assureur. Les pièces à remettre en vue du règlement doivent notamment comprendre :

- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions nécessaires sur la maladie ou l'accident à l'origine de la perte totale et irréversible d'autonomie, et attestant l'incapacité de l'assuré d'exercer la moindre activité ;
- La date à laquelle s'est déclarée cette invalidité ;
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier certifié conforme par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite à la date à laquelle l'assuré déclare son état de perte totale et irréversible d'autonomie à l'assureur ;
- Un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour de l'événement et qu'il n'est intervenu aucun fait juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré ;

#### XI. CONTRÔLE DE L'ASSUREUR

Pour apprécier le bien-fondé de la demande de prise en charge, l'Assureur peut réclamer tous documents administratifs ou médicaux (notamment questionnaire médical) ou demander un examen à un médecin indépendant. Le refus de communiquer ces documents ou de se rendre à l'examen médical sera considéré comme une renonciation aux garanties.

**Assurance Emprunteur-Crédit à la consommation**

N° d'adhésion: 3961

| Agence    |       |         |                          |
|-----------|-------|---------|--------------------------|
| Code      | 00582 | Adresse | LES OUADHIAS             |
| Téléphone |       | E-mail  | ag.LESOUADHIAS582@bna.dz |

| Emprunteur      |          |             |            |
|-----------------|----------|-------------|------------|
| ID Emprunteur   | 58211994 |             |            |
| Nom et Prénom   |          |             |            |
| Nom jeune fille |          | D.Naissance | 07/03/1966 |
| Adresse         | OUADHIAS |             |            |
| Téléphone       |          | E-mail      |            |

| Adhésion |            |             |            |
|----------|------------|-------------|------------|
| Effet le | 31/08/2019 | Echéance le | 28/08/2024 |
| Durée    | 5 Ans      |             |            |

| Garanties et Capital assuré        |                  |
|------------------------------------|------------------|
| Garanties Décès /IAD Toutes causes | 1 200 000,00 DZD |
| Prime Totale                       | 11 520,00 DZD    |

Le montant à payer en lettres

onze mille cinq cent vingt Dinars

- Je souhaite m'assurer contre le risque de décès,Invalidité Absolue et Définitive sur le capital restant dû a l'exclusion des impayés, au profit de BNA.
- Je déclare avoir pris connaissance de toutes les conditions d'assurance.
- Je suis informé(e) que conformément a l'ordonnance n°95-07 modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 Février 2006. toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

LES OUADHIAS le 14/08/2019

**Signature de l'Emprunteur**  
Précédé de la mention «Lu et approuvé»

**Signature et cachet de l'agence**

## Assurance Emprunteur-Crédit à la consommation

### Notice d'information

La présente notice est destinée à l'emprunteur ayant adhéré à la convention de groupe N°900.2017.10.20.2.00002 souscrite par de BNA auprès de l'Algérienne Vie, précisant le contenu et les limites des garanties offertes.

#### I. OBJET DU CONTRAT

le présent contrat a pour objet de garantir à la BNA, durant la période de validité des garanties, le règlement du capital restant dû en cas de Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré emprunteur.

#### II. LES RISQUES GARANTIS Décès (code: 20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû suite au décès de l'assuré jusqu'à l'âge de 75 ans révolu.

Invalidité Absolue et Définitive (IAD) (code:20.2):

Sauf exclusion formelle, l'Algérienne Vie couvre le remboursement du montant de capital emprunté restant dû en cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'assuré, en cours de validité du présent contrat, quelle qu'en soit la cause jusqu'à l'âge de 60 ans révolu.

#### III. PRISE D'EFFET DES GARANTIES

L'admission à l'assurance est effective qu'à compter de la date de l'octroi du crédit pour les garanties Décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) sous réserve de l'acceptation du risque par l'Assureur dans les conditions prévues dans l'Article IV.

#### IV. PERSONNES ADMISSIBLES

Sont admissibles à la présente couverture, toutes les personnes physiques, signataires d'un contrat de crédit auprès de BNA et n'ayant pas atteint l'âge de 74 ans révolus à la date de signature du contrat de crédit.

Pour pouvoir bénéficier de l'assurance, toute personne admissible doit, à la date de la demande de crédit, donner son consentement écrit à l'assurance, et s'acquitter de la déclaration de bonne santé et/ou de toutes formalités médicales exigées par l'Assureur.

#### V. MONTANT DE LA GARANTIE

Le montant de la garantie est égal au solde du capital restant dû à la date du décès de l'adhérent, ou à la date de constatation médicale de l'état ayant entraîné l'Invalidité Absolue et Définitive de l'adhérent reconnu par l'Assureur, à l'exclusion des impayés.

#### VI. CESSATION DE LA GARANTIE

La garantie prend fin :

- Lorsque le solde du crédit est égal à zéro ;
- A la date de mise en jeu de la garantie;
- Lorsque l'adhérent ne s'acquitte pas de la prime d'assurance.

#### VII. BENEFICIAIRES DE LA GARANTIE

En cas de survenance de l'un des risques couverts, le capital assuré est versé à BNA en sa qualité de prêteur.

#### VIII. RISQUES EXCLUS

- Le suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années qui suivent la date d'effet du contrat ou sa remise en vigueur s'il a été interrompu. En cas d'augmentation des garanties, le suicide volontaire et conscient est exclu pour le supplément de garanties pendant les deux premières années suivant la prise d'effet de cette augmentation;
- Le meurtre par le bénéficiaire;
- L'accident aérien survenu au cours de vols acrobatiques ou d'exhibitions, de compétitions ou tentatives de record, de vols d'essai ou de vols sur un appareil autre qu'un avion ou un hélicoptère;
- En cas de guerre étrangère;
- Ivresse manifeste ou alcoolémie, lorsque le taux d'alcool dans le sang est égal ou supérieur à un gramme par litre de sang;
- Usage par l'assuré de drogues ou de stupéfiants non ordonnés médicalement;
- Guerre civile, émeutes ou mouvements populaires, actes de

terrorisme ou de sabotage, participation de l'assuré à un duel ou à une rixe (sauf cas de légitime défense);

- Désintégration du noyau atomique ou radiations ionisantes;
- Accident dû à la participation de l'assuré, en qualité de conducteur ou de passager à des compétitions de toute nature entre véhicules à moteur et à leurs essais préparatoires;
- Des vols sur ailes volantes, ULM, delta plane, parachute ascensionnel et parapente;
- Pratique par l'assuré d'un sport quelconque, à titre professionnel;
- Les invalidités résultant de grossesse, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ou de ses suites ne seront garanties qu'en cas de complication pathologiques;
- Les invalidités résultant d'affections neuro psychiques (sous toutes leurs formes) ne sont garanties qu'après six mois d'arrêt de travail.

#### IX. PRIME D'ASSURANCE

La prime d'assurance est indiquée sur le bulletin d'adhésion à l'assurance.

#### X. DECLARATION DES SINISTRES ET PIECES JUSTIFICATIVES

Pour tout sinistre, les pièces suivantes doivent être adressées à l'Agence de BNA de l'adhérent dans les meilleurs délais :

En cas de décès:

- L'acte de naissance de l'Emprunteur;
- L'acte de Décès de l'Emprunteur;
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions sur la maladie ou l'accident à la suite duquel l'Assuré a succombé;
- Tout document officiel établi à la suite du décès,
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier initial certifié conforme à la date du décès par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite;
- un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour du décès et qu'il n'est intervenu aucun vénérent juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré;

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD):

- L'Assuré, ou en cas de force majeure, son mandataire autorisé doit apporter la preuve de son état à l'assureur. Les pièces à remettre en vue du règlement doivent notamment comprendre:
- Un certificat médical du médecin traitant apportant les précisions nécessaires sur la maladie ou l'accident à l'origine de la perte totale et irréversible d'autonomie, et attestant l'incapacité de l'assuré d'exercer la moindre activité;
- La date à laquelle s'est déclarée cette invalidité.
- Le tableau d'amortissement ou l'échéancier certifié conforme par l'organisme prêteur auprès duquel l'opération financière a été souscrite à la date à laquelle l'assuré déclare son état de perte totale et irréversible d'autonomie à l'assureur;
- Un courrier de l'organisme prêteur attestant que l'opération financière avait normalement cours au jour de l'événement et qu'il n'est intervenu aucun fait juridique de nature à modifier l'engagement initial de l'Assuré.

En cas d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD):

#### XI. CONTRÔLE DE L'ASSUREUR

Pour apprécier le bien-fondé de la demande de prise en charge, l'Assureur peut réclamer tous documents administratifs ou médicaux (notamment questionnaire médical) ou demander un examen à un médecin indépendant. Le refus de communiquer ces documents ou de se rendre à l'examen médical sera considéré comme une renonciation aux garanties.

## **Questionnaire : Opportunité du partenariat AMANA ASSURANCE et la BADR**

**Annexe N°08**

**Question N°01 :** Pourquoi vous avez opté pour la bancassurance ?

**Question N°02 :** Pourquoi vous avez choisi la BADR comme distributeur de produit assurance ?

**Question N°03 :** Quels sont les produits d'assurance commercialisés par la BADR au profit de AMANA ?

**Question N°04 :** Quel l'intérêt de la banque de commercialiser les produits d'assurances ?

**Question N°05 :** Comment elle est la demande de vos produits d'assurance au niveau de la BADR ?

**Question N°06 :** Avez-vous des produits d'assurance préférable par les clients ?

Si oui, quelles sont les plus demandé

**Question N°07 :** Quel est la catégorie des clients qui demande plus vos produits ?

**Question N°08 :** Comment LA BADR gère t'elle vos produits d'assurance ? :

- Par elle-même.

-En faisant appel à l'un de vos agents d'assurance ?

-La BADR est-elle une intermédiaire ? Ou bien c'est la compagnie d'assurance qui se charge de la gestion de ces produits ?

**Question N°09 :** avez-vous du personnel AMANA qui travaille au sein de la BADR pour le suivi des états de la bancassurance ? Ou un chargé clientèle pour orienter et expliquer d'avantage sur vos produits d'assurance ?

**Question N°10 :** Les clients de la banque sont-ils bien informés sur les produits d'assurance disponible à leurs niveaux ?

**Question N°11 :** Quels sont les moyens utilisés par votre compagnie pour les informés ?

**Question N°12 :** Est-ce que vos produits sont imposés aux clients de la BADR ou bien sont ou choix ?

**Question N°13 :** Quel est l'impact financier et organisationnel de la bancassurance sur la BADR ?

**Question N°14 :** pourrions-nous avoir une situation actuelle de la bancassurance au sein de votre société ?

**Question N°15 :** Comment voyais vous la situation de la bancassurance en Algérie ? En émergence ou en régression ? Et pourquoi ?

**Question N°16 :** Quel sont les éventuelles obstacles que la BADR rencontre dans le cadre de la bancassurance ?

## **Questionnaire : Opportunité du partenariat AMANA ASSURANCE et la BADR**

**Question N°01 :** Pourquoi vous avez opté pour la bancassurance ?

**Question N°02 :** Pourquoi vous avez choisi cette compagnie d'assurance ?

**Annexe N°09**

**Question N°03 :** Quels sont les produits d'assurance commercialisés par votre agence ?

**Question N°04 :** Quelle est la part des produits d'assurance dans le total des produits Commercialisés par votre agence ?

**Question N°05 :** Comment elle est la demande de vos produits d'assurance ?

**Question N°06 :** quel sont les produits d'assurance les plus demandés par les clients ?

Si oui, quelles sont les plus demandé

**Question N°07 :** Quel est la catégorie des clients qui demande plus vos produits ?

**Question N°08 :** Comment vous gérez les produits d'assurance ? :

- Par vous-même.
- En faisant appel à un agent de la compagnie d'assurance avec laquelle vous êtes Conventionnés.
- Vous êtes un simple intermédiaire et c'est la compagnie d'assurance qui se charge de la Gestion de ces produits.

**Question N°09 :** Pourquoi avez-vous un seul personnel spécialisé à la bancassurance ?

**Question N°10 :** Vos clients sont-ils bien informés sur les produits d'assurance disponible dans votre agence ?

**Question N°11 :** Quels sont les moyens utilisés par votre agence pour les informés ?

**Question N°12 :** Est-ce que ces produits sont imposés aux clients ou bien sont ou choix ?

**Question N°13 :** quel est l'impact de la bancassurance sur votre agence ?

**Question N°14 :** Est-ce que vous avez fait votre formation avant ou après le lancement du Produit ?

**Question N°15 :** Au niveau de votre banque, y'a-t-il des produits assurance dommage ?

**Question N°16 :** Quel sont les obstacles que vous rencontrés dans le cadre la bancassurance ?

## **Questionnaire GRAND PUBLIC :**

**Question 01 :** Parmi les alternatives suivantes, quels sont les réseaux de distribution des produits d'assurance que vous connaissez ?

- compagnie d'assurance
- l'agent général
- la banque
- le courtier

**Annexe N°10**

**Question 02 :** Quels sont les produits d'assurance que vous connaissez ?

**Question 03 :** Selon vous, la bancassurance est :

- La distribution des produits d'assurance par les banques.
- La transformation du banquier à la fois en banquier et assureur.
- Une forme de coopération entre banque et assurance.

**Question 04 :** Savez-vous que la BNA et la BADR vend des produits assurantiels ?

**Question 05 :** Quels sont les produits bancassurance que vous connaissez ? Et vous êtes Souscrits à quel contrat ?

**Question 06 :** Avez-vous souscrit un contrat d'assurance auprès de votre banque ?

**Question 07 :** Préférez-vous que ces produits soient distribués par les banques ou par les Compagnies d'assurance ?

**Question 08 :** Pensez-vous que ces produits sont imposés par la banque ?

**Question 09:** Etes-vous pour ou contre cette commercialisation des produits d'assurance au sein des banques ? Pourquoi ?

**Question 10 :** Pensez-vous que les produits d'assurance commercialisés par la banque Répondent à vos besoins ?

# Table des matières

## Liste des abréviations

## Sommaire

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Introduction générale</b> .....                                        | 1  |
| <b>Chapitre 1 : Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance</b> ..... | 3  |
| <b>Introduction</b> .....                                                 | 4  |
| <b><u>Section 01</u> : Les concepts de base de la banque</b> .....        | 4  |
| 1. Définition de la banque .....                                          | 4  |
| 1.1. Définition économique .....                                          | 5  |
| 1.2. Définition juridique .....                                           | 5  |
| 2. Evolution du métier de la banque .....                                 | 6  |
| 3. Les fondements de la banque.....                                       | 7  |
| 3.1. Les coûts de transactions .....                                      | 7  |
| 3.2. Les coûts d'informations .....                                       | 7  |
| 3.3. L'assurance de liquidité .....                                       | 7  |
| 4. Les principales missions du système bancaire .....                     | 8  |
| 4.1. La collecte des dépôts .....                                         | 8  |
| 4.2. La distribution des crédits .....                                    | 8  |
| 4.3. L'activité financière des banques .....                              | 8  |
| 4.4. La gestion des moyens de paiement .....                              | 9  |
| 5. Classification des banques .....                                       | 11 |
| 5.1. Les Banque de détail .....                                           | 11 |
| 5.2. Les banques de dépôt .....                                           | 11 |
| 5.3. Les banques d'investissement .....                                   | 11 |
| 5.4. Les banques privées .....                                            | 12 |
| 5.5. Les banques mutualiste ou coopérative .....                          | 12 |
| 6. L'émergence des banques islamique .....                                | 14 |
| 6.1. Les principales ressources financières des banques islamiques.....   | 15 |
| 6.1.1. Les dépôts .....                                                   | 15 |
| 6.1.2 : Les comptes d'investissement .....                                | 15 |
| 6.1.3 : La zakat ou compte de service social .....                        | 15 |
| 6.1.4 : Les autres services bancaires .....                               | 15 |

|                                                                                 |           |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 6.2. Les principaux types de financement des banques islamiques .....           | 15        |
| 6.2.1- La moudaraba .....                                                       | 15        |
| 6.2.2. La mousharaka .....                                                      | 16        |
| 6.2.3 : La mourabaha .....                                                      | 16        |
| 6.2.4 : L'ijara .....                                                           | 16        |
| 6.2.5 : Le Kardhassan .....                                                     | 16        |
| 7. Les fondements juridiques et réglementaires de la banque .....               | 16        |
| A/ Les opérations de banque .....                                               | 16        |
| B/ Autres opérations .....                                                      | 17        |
| <b><u>Section 02</u> : Les concepts de base de l'assurance.....</b>             | <b>20</b> |
| 1. Définition de l'assurance .....                                              | 21        |
| 2. Evolution du métier de l'assurance .....                                     | 21        |
| 2-1-Apparition de l'assurance maritime .....                                    | 22        |
| 2.2. Apparition de l'assurance terrestre .....                                  | 22        |
| 2.3. Les techniques de l'assurance .....                                        | 23        |
| 3. Classification et mode de gestion des assurances .....                       | 23        |
| 3.1. classification des assurances .....                                        | 23        |
| 3.1.1. les assurances de personnes .....                                        | 23        |
| 3.1.1.1. l'assurance vie .....                                                  | 23        |
| 3.1.1.2. la capitalisation .....                                                | 24        |
| 3.1.1.3. l'assurance en cas de décès.....                                       | 24        |
| 3.1.1.4. L'assurance santé et dommages corporels.....                           | 24        |
| 3.1.2. Les assurances de dommages.....                                          | 24        |
| 3.1.2.1. L'assurance automobile.....                                            | 24        |
| 3.1.2.2. L'assurance des biens de particuliers.....                             | 24        |
| 3.1.2.3. L'assurance des risques professionnels .....                           | 24        |
| 3.1.2.4. L'assurance transport .....                                            | 25        |
| 3.1.2.5. L'assurance construction .....                                         | 25        |
| 3.1.2.6. L'assurance de responsabilité civile générale .....                    | 25        |
| 3.1.3. La réassurance.....                                                      | 25        |
| 3.1.4. Les assurances takaful .....                                             | 25        |
| 3.1.4.1 : Définition de l'assurance TAKAFUL .....                               | 26        |
| 3.1.4.2 : Fondements du Takaful dans la chariaa.....                            | 26        |
| 3.1.4.3 : Les origines de Takaful .....                                         | 26        |
| 3.1.4.4 : Caractéristique de l'assurance Takaful.....                           | 27        |
| 3.1.4.5 : La différence entre l'assurance Takaful et l'assurance classique..... | 28        |
| 3.2. L'impératif des règles prudentielles .....                                 | 31        |
| 3.3. Mode de gestion de l'assurance .....                                       | 33        |

|                                                                                                 |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.3.1. La classification technique .....                                                        | 33        |
| 3.3.1.1. L'assurance en capitalisation .....                                                    | 33        |
| 3.3.1.2. Les assurances gérées en répartition .....                                             | 33        |
| 3.3.2. La classification juridique .....                                                        | 33        |
| 4. Les intervenants dans le marché algérien des assurances.....                                 | 34        |
| 5. Les fondements économiques de l'assurance.....                                               | 36        |
| 5.1. Les Fonctions de l'assurance.....                                                          | 36        |
| 5.1.1 : L'assurance, mécanisme de prévoyance .....                                              | 37        |
| 5.1.2 : L'assurance, outil de crédit.....                                                       | 37        |
| 5.2- L'assurance, dispositif d'épargne .....                                                    | 38        |
| 5.3- Principe indemnitaire.....                                                                 | 38        |
| <b>Conclusion .....</b>                                                                         | <b>39</b> |
| <b>Chapitre 2 : la bancassurance, présentation et analyse.....</b>                              | <b>40</b> |
| <b><u>Section 1</u> : Présentation De La Bancassurance.....</b>                                 | <b>41</b> |
| <b>Introduction .....</b>                                                                       | <b>41</b> |
| 1. Définition de la bancassurance.....                                                          | 41        |
| 2. La bancassurance dans le monde.....                                                          | 42        |
| 2.1. La bancassurance en Europe .....                                                           | 42        |
| 2.1.1. La bancassurance en France.....                                                          | 42        |
| 2.1.2. La bancassurance en Espagne .....                                                        | 43        |
| 2.1.3. La bancassurance en Italie.....                                                          | 43        |
| 2.2. La bancassurance en Chine .....                                                            | 44        |
| 2.3. La bancassurance aux Etats-Unis d'Amérique.....                                            | 44        |
| <b><u>Section 2</u> : Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance .....</b> | <b>46</b> |
| 1. Objectif de la bancassurance.....                                                            | 46        |
| 1.1 Objectifs commerciaux .....                                                                 | 46        |
| 1.1.1. Stratégie de participation et de distribution croisées.....                              | 46        |
| 1.1.2. Stratégie de coopération dans la distribution .....                                      | 47        |
| 1.1.3. La prise de participation minoritaire .....                                              | 47        |
| 1.2 Objectifs structurels .....                                                                 | 47        |

|                                                                              |           |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.2.1. La création d'une nouvelle filiale.....                               | 47        |
| 1.2.2. La création d'une entreprise commune .....                            | 47        |
| 1.2.3. La création d'un holding commun .....                                 | 47        |
| 1.2.4. Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire.....                   | 48        |
| 1.2.5. Stratégie de fusion - absorption volontaire.....                      | 48        |
| 1.2.6. Le conglomérat financier.....                                         | 48        |
| 2. Les modèles de la bancassurance.....                                      | 48        |
| 3. Rapprochement des deux activités.....                                     | 50        |
| 3.1. Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance ..... | 50        |
| 3.1.1. Les différences .....                                                 | 50        |
| 3.1.2. Les similitudes .....                                                 | 50        |
| 3.2. Les interférences entre les banques et les assurances .....             | 51        |
| 3.2.1. La relation d'offre de produits financiers.....                       | 51        |
| 3.2.2. La relation d'agence .....                                            | 52        |
| 3.3. Complémentarités du cycle financier.....                                | 52        |
| 3.3.1. Rapport différent au temps .....                                      | 52        |
| 3.3.2. Inversion du cycle d'exploitation .....                               | 52        |
| 3.4. Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêt .....                     | 53        |
| 3.5. L'économie d'échelle et l'économie de gamme .....                       | 53        |
| 3.5.1. L'économie d'échelle .....                                            | 53        |
| 3.5.2. L'économie de gamme .....                                             | 53        |
| <b>Section 3 : L'impact de la bancassurance sur le marché.....</b>           | <b>54</b> |
| 1. Avantages de la Bancassurance.....                                        | 54        |
| 1-1- Avantages pour l'assureur.....                                          | 54        |
| 1-2 : Avantages pour le consommateur.....                                    | 55        |
| 1-3 : Avantages pour le législateur.....                                     | 55        |
| 1-4 : Avantages pour la banque.....                                          | 56        |
| 2- Difficultés et limites de la bancassurance .....                          | 57        |
| 2.1. Un savoir-faire particulier.....                                        | 57        |
| 2.2. Des règles de commercialité différentes.....                            | 57        |
| 2.3. Deux cibles de clientèle différentes.....                               | 57        |

|                                                                                |           |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.4. Deux approches du risque différentes .....                                | 57        |
| 2.5. Obligations du secret professionnel .....                                 | 57        |
| <b>Section 4 : La bancassurance en Algérie .....</b>                           | <b>58</b> |
| 1. L'émergence de la bancassurance en Algérie .....                            | 58        |
| 2. Produits d'assurance autorisés par la bancassurance en Algérie.....         | 61        |
| 2.1. Branches d'assurance de personnes .....                                   | 61        |
| 2.1.1. Assurances individuelles de personnes .....                             | 61        |
| 2.1.1.1. Les assurances vie .....                                              | 62        |
| 2.1.1.2. Les assurances d'épargne et de capitalisation.....                    | 64        |
| 2.1.1.3- Assurances Accidents corporels.....                                   | 66        |
| 2.1.1.4. Les assurances maladie (santé) .....                                  | 67        |
| 2.1.1.5. L'assistance .....                                                    | 69        |
| 2.1.2. Les assurances collectives de personnes (destinés aux entreprises)..... | 70        |
| 2.1.2.1 : L'assurance accident de travail .....                                | 70        |
| 2.1.2.2. Les contrats de prévoyance .....                                      | 70        |
| 2.2. L'assurance-crédit.....                                                   | 71        |
| 2.3. L'assurance des risques simples d'habitation .....                        | 71        |
| 2.4. Multirisques habitation .....                                             | 71        |
| 2.4.1. Assurances des dommages aux biens.....                                  | 72        |
| 2.4.1.1. Incendie et risques annexes.....                                      | 72        |
| 2.4.1.2. Dégâts des eaux .....                                                 | 72        |
| 2.4.1.3. Bris de glaces.....                                                   | 72        |
| 2.4.1.4. Vol.....                                                              | 72        |
| 2.4.2. Assurances de responsabilités.....                                      | 73        |
| 2.4.2.1. La responsabilité locative .....                                      | 73        |
| 2.4.2.2. La responsabilité envers le locataire.....                            | 73        |
| 2.4.2.3. Responsabilité civile accidents immeubles .....                       | 73        |
| 2.5. Assurance obligatoire des risques catastrophiques.....                    | 73        |
| 3. Les facteurs clés de succès de la bancassurance en Algérie.....             | 74        |
| 3.1. Le cadre juridique .....                                                  | 74        |

|                                                                                                                                                                                                                               |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.2. Le cadre fiscal .....                                                                                                                                                                                                    | 74        |
| 3.3. Le réseau bancaire .....                                                                                                                                                                                                 | 74        |
| 3.4. Libéralisation du secteur bancaire devant les succursales de banques étrangères.....                                                                                                                                     | 75        |
| 3.5. Le Taux de pénétration de l'assurance .....                                                                                                                                                                              | 75        |
| 3.6. Nouveaux produits bancaires pour les particuliers.....                                                                                                                                                                   | 75        |
| 3.7. Stratégie concurrentiel.....                                                                                                                                                                                             | 76        |
| <b>Conclusion .....</b>                                                                                                                                                                                                       | <b>76</b> |
| <br><b>Chapitre 03 : La pratique de la bancassurance cas du partenariat AMANA-BADR et BNA-AGLIC</b>                                                                                                                           |           |
| <b>Introduction.....</b>                                                                                                                                                                                                      | <b>78</b> |
| <b><u>Section 1</u> : Présentation Du Partenariat Amana-Badr.....</b>                                                                                                                                                         | <b>78</b> |
| 1. Présentation D'Amana Assurance .....                                                                                                                                                                                       | 78        |
| 1.1. Activité D'AMANA .....                                                                                                                                                                                                   | 80        |
| 1.2. Réseau D'AMANA.....                                                                                                                                                                                                      | 80        |
| 1.3. Les concurrents de AMANA ASSURANCE.....                                                                                                                                                                                  | 81        |
| 1.4.. L'organigramme d'AMANA ASSURANCE .....                                                                                                                                                                                  | 84        |
| 2. Présentation de la BADR (Banque de l'Agriculture et de Développement Rural).....                                                                                                                                           | 84        |
| 3. Présentation de la convention de Distribution des produits d'assurance conclue entre la Société d'assurance Prévoyance et santé SAPS et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural –BADR- Sous le N°02/2011..... | 85        |
| 3.1. Conditions de distribution des produits d'assurance.....                                                                                                                                                                 | 85        |
| 3.2. Objet de la convention .....                                                                                                                                                                                             | 85        |
| 3.3. Pouvoirs du mandataire .....                                                                                                                                                                                             | 85        |
| 3.4. Pouvoirs de souscription .....                                                                                                                                                                                           | 86        |
| 3.5. Reversement des primes .....                                                                                                                                                                                             | 86        |
| 3.6. Rémunération du mandataire .....                                                                                                                                                                                         | 86        |
| 3.7. Obligation des deux parties.....                                                                                                                                                                                         | 86        |
| 4- Les produits commercialisés par la BADR au profit d'AMANA .....                                                                                                                                                            | 87        |
| 4.1. Le produit ARC (Assurance remboursement crédit).....                                                                                                                                                                     | 87        |
| 4.2. Voyage et assistance à l'étranger .....                                                                                                                                                                                  | 88        |
| 4.3. Produit individuelle Accidents .....                                                                                                                                                                                     | 89        |
| 4.4. Santé individuelle .....                                                                                                                                                                                                 | 89        |
| 4.5. Santé collective .....                                                                                                                                                                                                   | 89        |
| 4.6. Assurance scolaire .....                                                                                                                                                                                                 | 90        |

|                                                                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b><u>Section 2</u> : Présentation Du Partenariat BNA – AGLIC</b>                                                                                | 90  |
| 1- Présentation de la compagnie d'assurance AGLIC (Algerian Gulf Life Insurance)                                                                 | 90  |
| • Les principaux produits d'assurance d'AGLIC                                                                                                    | 92  |
| 2- présentation de la BNA (La Banque nationale d'Algérie)                                                                                        | 92  |
| 2.1. L'agence BNA 582                                                                                                                            | 92  |
| 2.2. Organigramme de l'agence principale BNA                                                                                                     | 93  |
| 2.3. Organigramme de l'agence secondaire                                                                                                         | 94  |
| <b><u>3</u> Les produits bancassurance commercialisés par la BNA au profit d'AGLIC</b>                                                           | 94  |
| 3.1 Assurances de personnes                                                                                                                      | 95  |
| 3.1.1. Assurance Voyages et Assistance (AVA)                                                                                                     | 95  |
| 3.1.2. Assurance garanties de base                                                                                                               | 96  |
| 3.1.3. Assistance garanties complémentaires                                                                                                      | 96  |
| Critères de tarification                                                                                                                         | 97  |
| 1. Selon le type de contrat                                                                                                                      | 97  |
| 2. Selon la durée du séjour                                                                                                                      | 97  |
| 3. Selon la destination                                                                                                                          | 98  |
| 4. Selon l'âge                                                                                                                                   | 98  |
| 3.1.4. Assurance Décès Emprunteur (ADE)                                                                                                          | 98  |
| 3.1.4.1. Assurance Décès Emprunteur « crédit immobilier »                                                                                        | 99  |
| 3.1.4.2. Assurance Décès Emprunteur « crédit à la consommation »                                                                                 | 99  |
| <b><u>Section 3</u> : les progrès réalisés par les deux compagnies d'assurance de personnes avec les partenaires bancaires</b>                   | 100 |
| 1. Comparatif entre les exercices « 2015-2019 » pour le partenariat AMANA et BADR                                                                | 100 |
| 2. Comparatif entre l'état récapitulatif de la production bancassurance de l'année « 2018 » et l'année « 2019 » pour le partenariat AGLIC et BNA | 105 |
| 3. Enquête par questionnaire auprès des établissements financiers AMANA-BADR et BNA-AGLIC ainsi pour le grand public                             | 105 |
| 3.1. Méthodologie de recherche                                                                                                                   | 106 |

|                                                                                                                       |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 3.2. Interprétation des résultats .....                                                                               | 106        |
| 3.2.1/ Les réponses sur le questionnaire (Annexe 09) qui résume les opportunités<br>du partenariat<br>AMANA/BADR..... | 106        |
| 3.2.2 / Les réponses sur le questionnaire (Annexe 10) qui résume les<br>opportunités du partenariat BNA/AGLIC .....   | 112        |
| 3.2.3 / Les réponses sur le questionnaire (Annexe 11) dédié aux clients dans le<br>cadre de la bancassurance.....     | 115        |
| <b>Conclusion .....</b>                                                                                               | <b>122</b> |
| <b>Conclusion générale .....</b>                                                                                      | <b>124</b> |
| <b>Glossaire</b>                                                                                                      |            |
| <b>Bibliographie</b>                                                                                                  |            |
| <b>Articles et revues</b>                                                                                             |            |
| <b>Sites internet</b>                                                                                                 |            |
| <b>Lois et ordonnances</b>                                                                                            |            |
| <b>Liste des tableaux figures</b>                                                                                     |            |
| <b>Liste des graphiques</b>                                                                                           |            |
| <b>Annexes</b>                                                                                                        |            |
| <b>Tables des matière</b>                                                                                             |            |

